

**PENGELOLAAN USAHA KONVEKSI DI KECAMATAN
WEDI KABUPATEN KLATEN**

SKRIPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta
Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh
Gelara Sarjana Kependidikan**



**Disusun Oleh:
ERNY LINDHAWATI
035624019**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN TEKNIK BUSANA
JURUSAN PENDIDIKAN TEKNIK BOGA DAN BUSANA
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
2008**

PERSETUJUAN

Skripsi yang berjudul **“Pengelolaan Usaha Konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten”** ini telah disetujui oleh Dosen Pembimbing untuk diujikan.

Yogyakarta, Juni 2008

Pembimbing

Sri Wisdiati, M. Pd.

NIP. 130530828

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul “**Pengelolaan Usaha Konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten**” ini telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 13 Juni 2008 dan dinyatakan lulus.

DEWAN PENGUJI

Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
Sri Wisdiati, M. Pd	Ketua Penguji	-07-2008
Dr. Sri Wening	Sekretaris	-07-2008
Sri Emy Yuli Suprihatin, M. Si	Penguji	-07-2008

Yogyakarta, Juli 2008
Dekan Fakultas Teknik
Universitas Negeri Yogyakarta

Wardan Suyanto, Ed. D
NIP. 130 683 449

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Erny Lindhawati

NIM : 035624019

Prodi : Pendidikan Teknik Busana

Jurusan : Pendidikan Teknik Boga dan Busana

Judul : Pengelolaan Usaha Konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten
Klaten.

Menyatakan bahwa penelitian ini merupakan hasil pekerjaan sendiri dan sepanjang pengetahuan penulis tidak mengandung materi yang telah dipublikasikan atau ditulis orang lain yang telah dipergunakan sebagai persyaratan dalam menyelesaikan studi pada Universitas Negeri Yogyakarta atau Perguruan Tinggi lain kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti tata penulisan yang lazim.

Yogyakarta, Juli 2008

Yang Menyatakan,

Erny Lindhawati

NIM. 035624019

MOTTO

Bermohonlah kamu kepada-Ku, niscaya Aku akan mengabulkan permohonanmu (QS. Al-Mu'min:60)

Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan yang ada pada diri suatu kaum sehingga mereka mengubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri (Ar-Ra'du:11)

“ Kewajiban yang kita tanggung sesungguhnya lebih banyak dari waktu yang ada” (Asy Syahid Hasan Al-Banna)

Hidup adalah perjuangan (AQ)

PERSEMBAHAN

*Karya ini tak pernah ada jika bukan karena
Hidayah Allah SWT, tambatan spiritual tempat aku mengadukan segala keluhan
kesahku*

*Ayahanda dan ibunda tercinta
atas segala doa, nasehat, bimbingan dan motivasinya yang tak kenal henti*

*Adik-adikku Fitta, Anjar dan Astri dan Kak-3 yang setia menemani,
mendukung akan perjalanan akademikQ di Kota ini*

Saudara-saudaraQ di Gun-kid dan Sragen trimakasih atas suportnya

*Saudara-saudaraQ di LDK UNY dan KMM FT UNY
trimakasih atas ukhuwah yang tlah terbina ini*

*Bapak dan Ibu dosen
atas ilmu yang tlah diberikan padaku*

*Srie, Dwix, Dayah, Anie, Ticka, Erna, Habibah, Novie, Tinie, Lieya, Rahma,
Vika-na, Yayuk, Ta2, Denie, Rina, Karin, Endah, Nurjanah, Wuri, Liena and
all crew Busana'03 (maaf jika ada yang lum kusebut)
Atas kebersamaan dalam mengarungi lika-liku akademik*

AlmamaterQ Universitas Negeri Yogyakarta

PENGELOLAAN USAHA KONVEKSI DI KECAMATAN WEDI KABUPATEN KLATEN

**Oleh:
Erny Lindhawati
035624019**

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengelolaan usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten yang meliputi: 1) pengelolaan sumber daya manusia, 2) pengelolaan keuangan, 3) pengelolaan produksi, 4) pengelolaan pemasaran, 5) pengelolaan usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif, dengan populasi usaha/ industri konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten yang berjumlah 32 usaha konveksi. Penelitian ini merupakan penelitian populasi karena subjeknya adalah semua pengusaha konveksi di Kecamatan Wedi. Teknik pengambilan data menggunakan angket tertutup, dokumentasi dan wawancara. Validitas instrumen diuji dengan menggunakan *Product Moment* pada taraf signifikansi 5%, sedangkan uji reliabilitas menggunakan rumus K-R 20 dibantu komputer SPS-2005. Uji coba instrumen dilakukan sebanyak 10 industri konveksi. Analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif dengan prosentase.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) pengelolaan sumber daya manusia pada pengelolaan usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten termasuk dalam kategori tinggi dengan Rerata (M) sebesar 12,75; 2) pengelolaan keuangan pada pengelolaan usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten termasuk dalam kategori tinggi dengan Rerata (M) sebesar 8,37; 3) pengelolaan produksi pada pengelolaan usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten termasuk dalam kategori tinggi dengan Rerata (M) sebesar 8,68; 4) pengelolaan pemasaran pada pengelolaan usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten termasuk dalam kategori sedang dengan Rerata (M) sebesar 13,00; 5) pengelolaan usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten termasuk dalam kategori tinggi dengan Rerata (M) sebesar 42,37.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Puji syukur senantiasa dipanjatkan kehadirat Allah SWT atas segala rahmat, kasih sayang dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyusun skripsi ini. Sholawat serta salam semoga selalu tercurah kepada uswah khasanah kita Nabi Muhammad SAW.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan skripsi ini, terutama kepada:

1. Sugeng Mardiyanto, Ph. D, selaku Rektor Universitas Negeri Yogyakarta.
2. Wardan Suyanto, Ed. D, selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Negeri Yogyakarta.
3. Dr. Sri Wening, selaku Ketua Jurusan PTBB dan Ketua Program Studi Pendidikan Teknik Busana serta Sekretaris Penguji Skripsi yang berkenan meluangkan waktunya.
4. Emy Budiatuti, M. Pd, selaku Dosen Pembimbing Akademik yang memberikan banyak pengarahan.
5. Sri Wisdiati, M. Pd, selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah memberikan pengarahan, nasehat dan semangat dalam penyusunan skripsi ini.
6. Sri Emy Yuli Suprihatin, S. Si, selaku Dosen Penguji Skripsi yang banyak memberikan masukan dalam perbaikan penyusunan skripsi.
7. BAPEDA Jawa Tengah yang telah memberikan ijin dalam penelitian skripsi.

8. Semua pengusaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten yang telah memberikan ijin dan bantuan dalam penelitian skripsi.
9. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, maka kritik dan saran dari pembaca sangat diharapkan. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis dan pembaca.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Yogyakarta, Juli 2008

Penulis

Erny Lindhawati

DAFTAR ISI

HALAMAN	
JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
SURAT PERNYATAAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	4
C. Pembatasan Masalah	5
D. Rumusan Masalah.....	6
E. Tujuan Penelitian.....	6
F. Manfaat Penelitian.....	7
BAB II KAJIAN TEORI.....	9
A. Deskripsi Teori.....	9
B. Kerangka Berfikir.....	41
C. Pertanyaan Penelitian.....	43
BAB III METODE PENELITIAN.....	44
A. Jenis Penelitian.....	44
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	44
C. Populasi Penelitian.....	45
D. Subjek dan Objek Penelitian	45
E. Definisi Operasional Istilah Penelitian.....	46
F. Metode Pengumpulan Data.....	46
G. Instrumen Penelitian.....	48
H. Uji Coba Instrumen.....	51
I. Teknik Analisis Data.....	56
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	57
A. Hasil Penelitian	57
B. Pembahasan Hasil Penelitian.....	69

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	73
A. Kesimpulan	73
B. Implikasi	76
C. Saran-saran	76
DAFTAR PUSTAKA.....	78
LAMPIRAN	80

DAFTAR TABEL

Tabel 1	Daftar Ukuran	31
Tabel 2	Buku Pesanan	31
Tabel 3	Buku Kas Harian	31
Tabel 4	Kisi-kisi instrumen penelitian	49
Tabel 5	Data pengelompokan kecenderungan skor rata-rata	56
Tabel 6	Jumlah konveksi di kecamatan Wedi kabupaten Klaten	57
Tabel 7	Tingkat pendidikan formal pengusaha konveksi	57
Tabel 8	Distribusi frekuensi jumlah tenaga kerja pada usaha konveksi di kecamatan Wedi kabupaten Klaten	58
Tabel 9	Distribusi frekuensi pengelolaan Sumber Daya Manusia	59
Tabel 10	Kategori kecenderungan pengelolaan Sumber Daya Manusia	60
Tabel 11	Distribusi frekuensi skor pengelolaan keuangan	61
Tabel 12	Kategori kecenderungan pengelolaan keuangan	62
Tabel 13	Distribusi frekuensi skor pengelolaan produksi	63
Tabel 14	Kategori kecenderungan pengelolaan produksi	64
Tabel 15	Distribusi frekuensi skor pengelolaan pemasaran	65
Tabel 16	Kategori kecenderungan pengelolaan pemasaran	66
Tabel 17	Distribusi frekuensi skor pengelolaan usaha konveksi di kecamatan Wedi kabupaten Klaten	67
Tabel 18	Kategori kecenderungan pengelolaan usaha konveksi di kecamatan Wedi kabupaten Klaten	69

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Struktur organisasi usaha konveksi	24
--	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I	Angket Penelitian	81
Lampiran II	Uji Validitas dan Reliabilitas	82
Lampiran III	Mean, Median, Modus, Standar Deviasi dan Distribusi Frekuensi	83
Lampiran IV	Tabulasi Data Penelitian	84
Lampiran V	Daftar Responden	85
Lampiran VI	Surat Ijin Penelitian	86

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Krisis ekonomi yang melanda Indonesia telah mendorong timbulnya pengusaha-pengusaha kecil dan menengah baru. Industri kecil dan industri rumah tangga adalah termasuk bentuk perekonomian rakyat Indonesia yang apabila dikelola dengan baik, dapat membantu memecahkan masalah-masalah dalam pembangunan Indonesia.

Seperti kita ketahui bahwa kebutuhan manusia itu tidak terbatas, apabila sudah dipenuhi kebutuhan yang satu maka timbul kebutuhan yang lain. Begitu pula dengan kebutuhan sandang, maka usaha konveksi semakin pesat perkembangannya dari waktu ke waktu. Hal ini dapat dilihat dari maraknya pertumbuhan industri kecil rumah tangga yang bergerak diberbagai bidang. Sebagai salah satu bentuk usaha perseorangan dan termasuk dalam jenis usaha industri, konveksi merupakan salah satu pilihan usaha bagi masyarakat yang tidak memiliki modal besar yang nantinya diharapkan dapat meningkatkan penghasilan masyarakat dan *income* keluarga.

Kecamatan Wedi, terletak di Kabupaten Klaten yang merupakan salah satu daerah tingkat II di wilayah Propinsi Jawa Tengah. Di daerah ini banyak industri kecil yang bermunculan, salah satunya adalah usaha konveksi, yakni usaha bidang busana jadi secara besar-besaran atau secara massal.

Gempa bumi yang terjadi pada 27 Mei 2006 lalu, hampir saja menenggelamkan kejayaan Wedi sebagai sentra industri konveksi. Rumah-rumah yang sebagian besar digunakan sebagai tempat usaha hancur. Ironisnya, rumah-rumah yang hancur itu juga menimpa alat-alat produksi dan pesanan yang siap dikirim. Hal ini berimbas pada suplai sandang di pasar Jawa Tengah khususnya di Pasar Klewer Solo. Kegiatan produksi konveksi-konveksi di Wedi saat itu terhenti, baik mesin jahit maupun mesin obras rusak, rumah roboh, meja tempat memotong kain rusak, serta peralatan dan perlengkapan lain juga banyak yang rusak. Namun ini tidak membuat sebagian industri konveksi di Wedi harus gulung tikar, walaupun ada yang sebagian gulung tikar dan beralih profesi sebagai pedagang, petani, buruh bangunan dan lain sebagainya. Untuk itulah, jumlah konveksi di kecamatan Wedi saat ini jauh lebih sedikit dibandingkan dengan jumlah konveksi saat belum terjadi gempa. Mereka bersama-sama memperbaiki mesin jahit yang rusak dan berusaha melupakan peristiwa kelam yang telah terjadi. Semangat untuk bangkit yang mereka tunjukkan, membuat pesanan kembali membanjiri sentra industri konveksi di Wedi.

Berdasarkan survey lapangan yang dilakukan, maka dapat diperoleh berbagai fakta bahwa usaha konveksi di kecamatan Wedi memiliki berbagai keunggulan, antara lain pemilik konveksi bertindak sebagai manajer, yang mana pengelolaannya menjadi tanggung jawab pemilik konveksi, mulai dari pengelolaan sumber daya manusia, pengelolaan keuangan, pengelolaan produksi, pengelolaan pemasaran, serta dapat *survive* walaupun kondisinya

jauh berbeda dengan ketika belum terjadi gempa. Meskipun industri konveksi di kecamatan Wedi mengalami perkembangan yang cukup bagus dan menggembirakan namun masih banyak permasalahan yang muncul. Permasalahan-permasalahan yang muncul itu antara lain lemahnya dalam pengelolaan, pengelolaan yang dimaksud adalah pengelolaan pada perusahaan kecil seperti organisasi, produksi, administrasi, pembukuan keuangan, promosi, pemasaran dan sebagainya; rendahnya kualitas sumber daya manusia, ini disebabkan karena rendahnya tingkat pendidikan yang mengakibatkan lemahnya pengelolaan terutama dalam persaingan yang semakin ketat; lemahnya tingkat produksi mengakibatkan penguasaan mereka terhadap IPTEK dan perkembangannya lemah sehingga mempengaruhi tingkat kreatifitas.

Hambatan atau kendala lain yang menyebabkan kelemahan bagi pengelolaan usaha konveksi adalah lemahnya aspek permodalan yang mana ketika tidak ada modal maka produksi akan terhenti, sumber modal hanya terbatas pada kemampuan pemilik/pengusaha konveksi; lemah dalam pemasaran yakni kurangnya promosi.

Di Wedi banyak sekali konveksi, tetapi perkembangannya tidak semua sama. Hal ini disebabkan karena cara pengelolaannya yang berbeda-beda. Bidang-bidang pengelolaan dalam suatu usaha mencakup beberapa hal diantaranya adalah pengelolaan sumber daya manusia, pengelolaan keuangan, pengelolaan produksi dan pengelolaan pemasaran.

Berdasarkan kenyataan di atas untuk dapat mengelola usaha dengan baik maka diperlukan suatu ilmu manajemen. Menurut T. Hani Handoko (2003:6) manajemen dibutuhkan oleh semua organisasi, karena tanpa manajemen, semua usaha akan sia-sia dan pencapaian tujuan akan lebih sulit. Disebutkan pula bahwa dalam kegiatan bisnis dan manajemen, produksi itu merupakan salah satu fungsi pokok selain fungsi pemasaran, sumber daya manusia dan keuangan (Ronald Nangoi, 1994:94).

Dari uraian di atas, peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian yang berkaitan dengan cara-cara sebuah usaha konveksi mengelola usahanya hingga mampu *survive* sampai saat ini.

B. Identifikasi Masalah

Setiap pengusaha mempunyai keterbatasan akan sumber daya manusia, uang dan fisik untuk mencapai tujuan perusahaan. Usaha konveksi perlu dikelola dengan baik agar berjalan lancar, efisien dan sukses dalam meraih kebutuhan pasar.

Manajemen merupakan kegiatan yang bertujuan untuk mengarahkan dan membina agar dalam mengerjakan pekerjaan yang menjadi tugas masing-masing dapat terlaksana dengan tepat dan benar. Dengan adanya manajemen maka semua tujuan organisasi dapat tercapai, tercapai pula efisiensi dan efektivitas.

Berdasarkan uraian diatas dapat diidentifikasi beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Pengusaha konveksi belum semuanya memiliki pengetahuan dalam mengelola sebuah usaha.
2. Pengelolaan usaha belum semuanya terlaksana dengan baik pada usaha konveksi.
3. Pengelolaan sumber daya manusia belum semuanya terlaksana dengan baik.
4. Pengelolaan keuangan belum semuanya terlaksana dengan baik
5. Pengelolaan produksi belum semuanya terlaksana dengan baik
6. Pengelolaan pemasaran belum semuanya terlaksana dengan baik.
7. Para pengusaha konveksi kekurangan informasi bisnis.
8. Para pengusaha konveksi lemah dalam promosi.
9. Perkembangan usaha tergantung kepada pengusaha
10. Sumber modal hanya terbatas pada kemampuan pemilik usaha.

C. Pembatasan Masalah

Dari uraian di atas tidak semua permasalahan diteliti karena keterbatasan waktu, biaya dan kemampuan yang dimiliki oleh peneliti. Penelitian ini hanya dibatasi pada hal-hal yang menggambarkan tentang pengelolaan usaha konveksi di Kecamatan Wedi yakni pengelolaan sumber daya manusia, pengelolaan keuangan, pengelolaan produksi dan pengelolaan pemasaran. Hal tersebut dipilih karena merupakan fungsi-fungsi pokok dalam kegiatan bisnis dan manajemen.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah dan pembatasan masalah yang telah dikemukakan diatas dapatlah dirumuskan masalah-masalah pokok penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengelolaan sumber daya manusia pada usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten?
2. Bagaimana pengelolaan keuangan pada usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten?
3. Bagaimana pengelolaan produksi pada usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten?
4. Bagaimana pengelolaan pemasaran pada usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten?
5. Bagaimana pengelolaan usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka dapat diketahui tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Mengetahui pengelolaan sumber daya manusia pada usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten.
2. Mengetahui pengelolaan keuangan pada usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten.

3. Mengetahui pengelolaan produksi pada usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten.
4. Mengetahui pengelolaan pemasaran pada usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten.
5. Mengetahui pengelolaan usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten.

F. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan akan memberikan manfaat antara lain:

1. Bagi Mahasiswa

Penelitian ini diharapkan sebagai sarana untuk mendapatkan informasi dan pengalaman yang berharga atau bekal jika kelak terjun dalam dunia usaha.

2. Bagi Jurusan PTBB FT UNY

Penelitian ini dapat memberikan masukan dan bahan informasi bagi mata kuliah Pengelolaan Usaha Busana khususnya tentang pengelolaan usaha konveksi dan mata kuliah lain yang relevan.

3. Bagi pengusaha konveksi di kecamatan Wedi kabupaten Klaten

Penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi dan evaluasi terhadap usaha yang dijalankan untuk menentukan kebijakan dalam menjalankan usaha selanjutnya.

4. Bagi Departemen Perindustrian dan Perdagangan,

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang bermanfaat dan sebagai bahan pertimbangan dalam usaha pembinaan industri kecil pada umumnya dan usaha konveksi pada khususnya.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Deskripsi Teori

1. Pengelolaan

Pengelolaan merupakan peran yang sangat penting dalam kelangsungan hidup suatu usaha, baik yang berskala kecil, sedang ataupun besar. Tanpa adanya pengelolaan atau pengaturan, sangat sulit bagi perusahaan untuk mencapai tujuan-tujuannya. Pengelolaan di dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (1999) disebutkan bahwa pengelolaan adalah "proses melakukan kegiatan tertentu dengan menggerakkan tenaga orang lain, proses yang membantu merumuskan kebijaksanaan dan tujuan organisasi serta proses yang memberikan pengawasan kepada semua yang terlibat dalam pelaksanaan kebijaksanaan dan pencapaian tujuan". Menurut pendapat Terry dalam Panglaykim (1991:27) pengelolaan adalah proses, dimana pelaksanaan dari pada suatu tujuan tertentu diselenggarakan dan diawasi, mencapai tujuan yang ditetapkan terdahulu dengan mempergunakan kegiatan lain-lain orang.

Menurut Sri Wening dan Sicilia Savitri (1994:1), "pengelolaan disebut juga manajemen, dimana manajemen berasal dari bahasa Inggris *to manage* yang berarti mengurus, membimbing, mengawasi". Pendapat yang hampir sama juga dikemukakan oleh Suharsimi (1996:7), bahwa pengelolaan merupakan terjemahan dari kata *management* yang karena

terbawa oleh derasnya arus penambahan kata pengetahuan kedalam bahasa Indonesia, istilah Inggris tersebut lalu di Indonesiakan menjadi manajemen atau menejemen.

Di dalam *Encyclopaedia of the Social Sciences* dalam Panglaykim (1991:26), manajemen adalah proses, dengan mana pelaksanaan dari pada suatu tujuan tertentu diselenggarakan dan diawasi.

Sumber daya-sumber daya yang dimiliki suatu organisasi antara lain berupa manusia, keuangan, peralatan, bahan, waktu atau kesempatan dan masih banyak lagi, dimana semuanya saling berkaitan dalam rangka pencapaian tujuan. Untuk mencapai suatu tujuan organisasi yang telah ditetapkan, diperlukan suatu pengelolaan yang tepat. Agar pengelolaan suatu usaha dapat berjalan dengan efektif dan efisien, maka fungsi manajemen atau pengelolaan yang harus dijalankan.

Berdasarkan dari beberapa pendapat di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa pengelolaan atau manajemen adalah proses pencapaian tujuan dengan menggerakkan seluruh sumber daya yang dimiliki secara efektif dan efisien. Hal ini dimaksudkan agar kegiatan tersebut berjalan sesuai dengan tujuan yang diinginkan.

2. Fungsi Manajemen

Setiap kegiatan perusahaan itu perlu direncanakan, diorganisir, diarahkan, dikoordinir dan diawasi agar tercapai tujuan secara efektif dan efisien. Manajemen bisa berarti fungsi, peranan maupun keterampilan.

Manajemen sebagai fungsi meliputi usaha perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengkoordinasian dan pengawasan.

Manajemen sebagai peranan adalah antarpribadi pemberi informasi dan pengambil keputusan. Manajemen dapat pula berarti pengembangan keterampilan, yaitu teknis, manusiawi dan konseptual (Sukanto Reksohadiprojo, 2000:13). Adapun fungsi-fungsi manajemen adalah:

a) Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan adalah menentukan garis-garis besar untuk dapat memulai usaha (Dr. Panglaykim, 1991:39). Sedangkan menurut T. Hani Handoko (2003:23) perencanaan adalah pemilihan atau penetapan tujuan-tujuan organisasi dan penentuan strategi, kebijaksanaan, proyek, program, prosedur, metode, sistem, anggaran dan standar yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan.

Dari beberapa pendapat di atas, maka dapat disimpulkan bahwa perencanaan (*planning*) adalah penetapan tujuan-tujuan organisasi dan penentuan strategi untuk memulai suatu usaha.

Menurut T. Hani Handoko (2003) suatu rencana dapat memungkinkan:

- 1) Organisasi bisa memperoleh dan mengikat sumber daya-sumber daya yang diperlukan untuk mencapai tujuan-tujuan.
- 2) Para anggota organisasi untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan yang konsisten dengan berbagai tujuan dan prosedur terpilih.

- 3) Kemajuan dapat terus dimonitor dan diukur, sehingga tindakan korektif dapat diambil bila tingkat kemajuan tidak memuaskan.

b) Pengorganisasian (*Organizing*)

Menurut T. Hani Handoko (2003) pengorganisasian adalah 1) penentuan sumber daya-sumber daya dan kegiatan-kegiatan yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan organisasi, 2) perancangan dan pengembangan suatu organisasi atau kelompok kerja yang akan dapat membawa hal-hal tersebut ke arah tujuan, 3) penugasan tanggung jawab tertentu dan kemudian, 4) pendelegasian wewenang yang diperlukan kepada individu-individu untuk melaksanakan tugas-tugasnya.

c) Pengarahan (*Leading*)

Sesudah rencana dibuat, organisasi dibentuk dan disusun personalianya, langkah berikutnya adalah menugaskan karyawan untuk bergerak menuju tujuan yang telah ditentukan. Fungsi pengarahan (*leading*) adalah untuk membuat atau mendapatkan para karyawan melakukan apa yang diinginkan, dan harus mereka lakukan. Fungsi ini melibatkan kekuasaan pemimpin serta kegiatan-kegiatan kepemimpinan seperti komunikasi, motivasi dan disiplin.

d) Pengawasan (*Controlling*)

Pengawasan adalah penemuan dan penerapan cara dan peralatan untuk menjamin bahwa rencana telah dilaksanakan sesuai dengan yang telah ditetapkan (T. Hani Handoko, 2003:25).

3. Usaha Konveksi

a) Usaha Busana

Usaha busana adalah suatu usaha yang bergerak di bidang busana dan bertujuan untuk mendapatkan penghasilan, baik yang berbentuk usaha kelompok maupun perseorangan.

1) Jenis-jenis Usaha Busana

Jenis-jenis usaha busana menurut Sri Wening dan Sicilia Savitri (1994:93), antara lain: a) Usaha menjahit busana perseorangan, b) Usaha atelier, c) Usaha butik (*boutique*), d) Usaha konveksi. Sedangkan usaha busana yang produksinya bukan berupa pakaian adalah: e) Usaha kursus menjahit dan f) Usaha perantara busana.

(a) Usaha menjahit perseorangan

Usaha menjahit perseorangan adalah usaha busana yang dilakukan sendiri, mulai dari pengambilan ukuran hingga barang jadi. Usaha menjahit perseorangan dibedakan menjadi 3, yaitu:

(a) Modiste

Usaha modiste merupakan salah satu usaha busana yang menerima pesanan busana wanita dan anak-anak. Pengelolaannya sederhana, semua pekerjaan ditangani oleh pemiliknya sendiri.

(b) *Tailor*

Tailor adalah salah satu usaha busana yang mengerjakan jas, baik untuk pria maupun wanita.

(c) *Haute couture*

Haute couture atau dikenal juga dengan *haute couture* adalah usaha dalam bidang busana yang mengutamakan potongan pas dengan badan indah detail disain khusus, teknik menjahit dan menggunting tingkat tinggi, disain diperuntukkan orang-orang tertentu, satu disain hanya untuk satu orang. *Haute couture* dipimpin oleh seorang perancang busana yang sudah terkenal.

(b) Usaha *Atelier*

Atelier berasal dari bahasa Perancis yang berarti bengkel atau rumah mode atau tempat mengolah mode pakaian dan menerima konveksi busana dalam jumlah kecil serta menjual busana jadi. (Satyodirgo, R, dalam Sri Wening dan Sicilia Savitri, 1994:107).

(c) Usaha Butik (*Boutique*)

Butik adalah toko yang menjual pakaian jadi lengkap dengan asesorisnya (Dunn, dalam Sri Wening dan Sicilia Savitri, 1994:111). Dengan demikian dapat dikatakan bahwa butik adalah suatu usaha busana berupa toko yang menjual pakaian jadi berkualitas tinggi beserta asesorisnya.

(d) Usaha Konveksi

Konveksi adalah perusahaan pakaian jadi (Kamus Besar Bahasa Indonesia, 1999:459). Menurut Sri Wening dan Sicilia Savitri (1994:128) konveksi adalah usaha di bidang busana jadi yang dibuat secara besar-besaran. Jadi, konveksi adalah perusahaan pakaian jadi yang dibuat secara besar-besaran. Jadi, dimana barang yang diproduksi dibuat berdasarkan ukuran standar S, M, L, dan XL dalam jumlah yang banyak. Busana jadi atau *ready-to-wear* (bahasa Inggris) dan *Pret-a-porter* (bahasa Perancis), tidak diukur menurut pemesan, melainkan menggunakan ukuran standar atau ukuran yang telah dibakukan.

Busana konveksi dibuat lebih dari satu buah bahkan sampai 1000 buah per model. Mutu dari produksi konveksi mempunyai beberapa tingkatan, tergantung dari harga serta tingkatan yang membutuhkan. Adapun tingkatan mutu tersebut adalah:

- a. Golongan kualitas rendah, contohnya pakaian yang dijual di kaki lima, harganya murah, jahitannya tidak kuat, cara memotongnya asal saja tidak memperhatikan arah serat, asal menghemat bahan dan kadang-kadang modelnya cukup menarik.
- b. Golongan kualitas menengah, disediakan untuk golongan masyarakat menengah, harganya lebih tinggi dibanding golongan yang pertama, jahitan lebih rapi dan lebih kuat,

penjualan di tempat yang lebih baik misalnya di toko-toko khusus busana.

- c. Golongan kualitas tinggi diperuntukkan bagi orang-orang yang mempunyai banyak uang dan dari tingkatan atas berselera tinggi. Biasanya dijual pada *departement store* atau butik yang bergengsi, model dibuat dalam jumlah terbatas (Satyodirgo, 1979: 123; Dunn, 1974: 88)

Dibandingkan dengan usaha busana yang lain, usaha konveksi dapat dikatakan paling besar. Di Indonesia, usaha busana jadi dapat dikelompokkan menjadi 2, yaitu:

- a. Industri kecil di rumah (*Home industry*)

Biasanya pesanan datang dari dalam negeri yang jumlahnya tidak terlalu banyak, kualitas ada yang baik tetapi ada pula yang rendah, keuntungan yang diperoleh tidak terlalu besar, biasanya tidak menggunakan desainer hanya mencontoh.

- b. Industri besar

Biasanya berdasarkan pesanan/job order, sehingga kemungkinan rugi lebih sedikit, mutunya dari sedang sampai dengan yang baik, pemasaran ke dalam dan luar negeri, menggunakan mesin-mesin otomatis dengan kecepatan tinggi (*high speed machine*), sistem menjahit menggunakan sistem ban berjalan (*lopende band*).

Berdasarkan uraian diatas, maka konveksi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah termasuk usaha konveksi dalam industri besar.

(f) Usaha Kursus Menjahit

Usaha kursus menjahit adalah suatu bidang busana yang tidak berkaitan langsung dengan pembuatan busana, karena bergerak pada bidang jasa pendidikan sebagai penyedia tenaga terlatih yang dapat bekerja pada usaha busana. Pendidikan formal dapat ditempuh melalui universitas, sedangkan pendidikan non formal dapat ditempuh melalui kursus menjahit. Ada beberapa tingkatan dalam usaha kursus menjahit ini antara lain: a) Tingkat keterampilan dasar, b) Tingkat *costumiere*, c) Tingkat *couperse*, d) Tingkat guru menjahit/ instruktur menjahit.

(g) Usaha Perantara Busana

Usaha perantara busana adalah suatu usaha yang menghubungkan antara produsen pakaian dengan konsumen, baik perseorangan maupun berupa toko.

2) Sistem-sistem Menjahit

Pengetahuan tentang sistem menjahit yang ada pada usaha busana sangat diperlukan oleh seorang pengusaha, karena dengan mengetahui tentang hal ini, dia akan terbantu dalam menentukan sistem kerja atau produksi bagi usaha busana yang dia kelola.

Adapun sistem menjahit pada usaha busana menurut Sri Wening dan Sicilia Savitri (1994:94), antara lain:

- (a) Sistem bendel, yaitu masing-masing orang mengerjakan tiap ukuran atau satu ukuran yang sudah dibendel, misalnya: ukuran S saja, atau ukuran M saja.
- (b) Sistem lengkap, yaitu setiap orang mengerjakan pakaian sampai selesai (mengelem dan pasang kancing).
- (c) Sistem setengah jadi, yaitu perusahaan menerima pekerjaan dari perusahaan lain yang belum jadi.
- (d) Sistem borongan, yaitu hasil dari perusahaan lain dan tinggal diberi label dan dijual.
- (e) Sistem ban berjalan (*Lopende band*), yaitu setiap orang mengerjakan setiap komponen busana, misalnya seseorang hanya menjahit bagian krah saja, bagian lengan saja, bagian manset saja. Ada bagian yang menyatukan bagian-bagian ini.

4. Bidang-bidang dalam Pengelolaan Usaha Konveksi

Suatu perusahaan sama halnya dengan tubuh manusia adalah juga merupakan suatu sistem, yang terdiri dari banyak subsistem seperti pernapasan, syaraf, peredaran darah yang masing-masing memberikan pelayanan khusus bagi tubuh. Perusahaan sama halnya dengan tubuh manusia adalah juga merupakan suatu sistem. Di dalamnya terdapat banyak kegiatan-kegiatan yang berhubungan satu sama lain dan

bekerjasama untuk menyediakan barang atau jasa yang akan dijual ke pasar

Setiap kegiatan-kegiatan tadi mempunyai namanya sendiri dalam rangka kegiatan perusahaan yaitu: desain produk, penyediaan bahan baku, kegiatan produksi dan marketing. Masing-masing kegiatan tersebut tidak akan banyak artinya bagi perusahaan jika hanya sebagian saja di antaranya yang berjalan dengan baik. Kegiatan-kegiatan pendukung seperti keuangan, akunting, kepegawaian dan komunikasi (Darwin Bangun, 1989:5). Kegiatan-kegiatan tersebut dapat disimpulkan dan dikelompokkan ke dalam 4 bidang yakni sumber daya manusia, keuangan, produksi dan pemasaran.

1) Pengelolaan SDM

Dewasa ini, SDM yang terampil dan mampu membawa keberhasilan bagi perusahaan semakin langka terutama pada jenis industri kecil. Termasuk pada usaha konveksi. Di dalam pengelolaan ini terdapat perencanaan SDM.

(a) Perencanaan SDM

Perencanaan sumber daya manusia merupakan serangkaian kegiatan yang dilakukan untuk mengantisipasi permintaan-permintaan bisnis dan lingkungan pada organisasi di waktu yang akan datang dan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan tenaga kerja yang ditimbulkan oleh kondisi-kondisi tertentu. Dalam

perencanaan ada beberapa hal yang harus dilakukan terlebih dahulu yaitu:

Hampir semua perusahaan harus membuat prediksi kebutuhan karyawan di waktu yang akan datang. Peramalan kebutuhan karyawan merupakan bagian yang terpenting dan tersulit untuk dilaksanakan. Pertama, perlu diidentifikasi berbagai tantangan yang mempengaruhi permintaan, baik faktor-faktor pengaruh langsung maupun faktor-faktor tidak langsung. Kedua, organisasi melakukan *forecast* kebutuhan karyawan dalam suatu periode di waktu yang akan datang.

Dengan demikian akan tampak seberapa jumlah karyawan yang dibutuhkan, profil karyawan dan jenis karyawan. Untuk sebuah usaha busana, standar atau profil karyawan bisa dilihat dari hasil jahitannya, sehingga ada pertimbangan khusus yaitu tentang ketrampilan (*skill*) yang harus dimiliki calon karyawan dalam proses seleksi.

Perencanaan memungkinkan para manajer untuk mengantisipasi dan siap untuk menghadapi perubahan kondisi pada umumnya dan sumber daya manusia khususnya di mana perlu dilakukan pengurangan karyawan. Kegiatan yang dapat dilakukan adalah: 1) penerimaan terbatas, 2) mengurangi jumlah jam kerja, 3) pensiun dini, 4) pemecatan (Mutiara S. Panggabean, M. E. 2002)

Metoda-metoda yang digunakan untuk menarik karyawan bervariasi, meliputi: pengiklanan, *leasing* (penggunaan tenaga honorer), rekomendasi dari karyawan yang sedang bekerja, penarikan lewat lembaga-lembaga pendidikan, kantor penempatan tenaga kerja, serikat buruh.

(b) Pengorganisasian SDM

Pengorganisasian (*organizing*) merupakan proses penyusunan struktur organisasi yang sesuai dengan tujuan organisasi, sumber daya-sumber daya yang dimilikinya, dan lingkungan yang melingkupinya (T. Hani Handoko, 2003:167).

Langkah-langkah proses penyusunan personalia adalah:

1. Perencanaan sumber daya manusia, yang dirancang untuk menjamin keajegan dan pemenuhan kebutuhan personalia organisasi.
2. Penarikan, yang berhubungan dengan pengadaan calon-calon personalia segaris dengan rencana sumber daya manusia.
Setelah merencanakan kebutuhan tenaga kerja dalam usahanya, maka bisa dilakukan rekrutmen atau penarikan karyawan.
3. Seleksi, mencakup penilaian dan pemilihan di antara calon-calon personalia.

Seleksi adalah pemilihan seseorang tertentu dari sekelompok karyawan-karyawan potensial untuk melaksanakan suatu jabatan

tertentu. Langkah-langkah dalam prosedur seleksi yang biasa digunakan adalah:

1. Wawancara pendahuluan
2. Pengumpulan data-data pribadi (biografis)
3. Pengujian (*testing*)
4. Wawancara yang lebih mendalam
5. Pemeriksaan referensi-referensi prestasi
6. Pemeriksaan kesehatan
7. Keputusan pribadi
8. Orientasi jabatan (T. Hani Handoko, 2003:241).

Menurutnya lagi, beberapa faktor yang mempengaruhi penyeleksian karyawan antara lain:

- a) Latar belakang pribadi, mencakup pendidikan dan pengalaman kerja. Informasi ini untuk menunjukkan apa yang telah dilakukan seseorang dimasa lalu.
- b) Bakat dan minat untuk memperkirakan minat dan kapasitas/kemampuan seseorang.
- c) Sikap dan kebutuhan untuk meramalkan tanggung jawab dan wewenang seseorang.
- d) Keterampilan dan kemampuan teknik, menilai kemampuan dalam pelaksanaan aspek-aspek pemikiran dan kekompakan.
- e) Kesehatan, tenaga dan stamina untuk melihat kemampuan fisik seseorang dalam pelaksanaan pekerjaan.

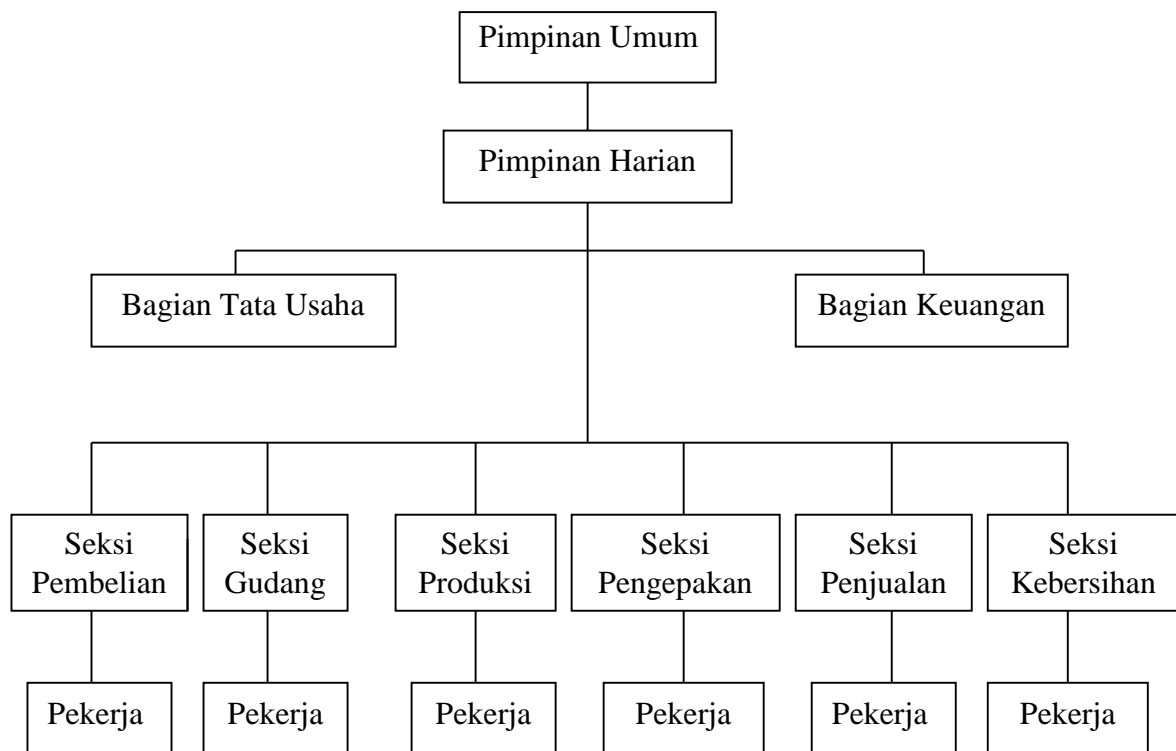
Proses penyeleksian karyawan menurut Dr. Ir. Tb. Sjafri

Mangkuprawira (2003:106) adalah:

1. Berkas diterima perusahaan
2. Review surat-surat lamaran
3. Pemeriksaan aspek-aspek awal
4. Pengisian formulir lamaran
5. Tes Pelamar
6. Wawancara oleh pimpinan perusahaan
7. Penawaran pekerjaan
8. Tes kesehatan
9. Pelamar lulus dan menerima
10. Penempatan

4. Pengenalan dan orientasi, yang dirancang untuk membantu individu-individu yang terpilih menyesuaikan diri dengan lancar dalam organisasi.
5. Latihan dan pengembangan, program ini bertujuan meningkatkan kemampuan perseorangan dan kelompok untuk mendorong efektivitas organisasi.
6. Penilaian pelaksanaan kerja, dilakukan dengan membandingkan antara pelaksanaan kerja perseorangan dan standar-standar atau tujuan-tujuan yang dikembangkan bagi posisi tersebut.
7. Pemberian balas jasa dan penghargaan, yang disediakan bagi karyawan sebagai kompensasi pelaksanaan kerja dan sebagai motivasi bagi pelaksanaan di waktu yang akan datang.
8. Perencanaan dan pengembangan karier, yang mencakup transfer (promosi, demosi atau lateral), penugasan kembali, pemecatan, pemberhentian atau pensiun.

Perkembangan industri konveksi tidak terlepas dari kelincahan pengusaha untuk memainkan perannya, sebab dialah yang bertanggung jawab ke arah mana usaha tersebut dibawa. Disamping itu, diperlukan adanya struktur organisasi agar jalannya usaha bisa rapi atau terarah dengan baik. Di bawah ini merupakan contoh struktur organisasi usaha konveksi.



Gambar 1. Struktur Organisasi Usaha Konveksi
(Sri Wening dan Sicilia Savitri, 1994:118)

Beberapa keuntungan adanya pengorganisasian dalam sebuah perusahaan sebagai berikut:

1. Setiap anggota dalam struktur organisasi mengetahui aktivitas mana yang harus dilaksanakan.
2. Hubungan-hubungan kerja dalam perusahaan dengan jelas terlihat.
3. Hubungan yang tepat serta yang diinginkan antara aktivitas-aktivitas dan individu yang melaksanakan dapat tercapai.
4. Lebih memanfaatkan dengan sebaik-baiknya mengenai personil dan fasilitas (Sri Wening dan Sicilia Savitri, 1994:35).

(c) Pelaksanaan SDM

(1) Jam Kerja

Jam kerja bagi karyawan yang bekerja di rumah majikan umumnya berlangsung dari pukul 08.00-15.00, istirahat siang hari pukul 12.00-13.00 untuk makan siang dan beribadah.

(2) Upah dan Kompensasi

(a) Upah

Sistem upah pada industri konveksi terdiri dari:

Sistem upah borongan, yakni besar upah didasarkan pada jumlah yang dikerjakan. Hal ini berlaku umum pada sebuah industri konveksi, diberikan pada tiap hari Sabtu atau satu minggu sekali atau diambil pada saat pekerja membutuhkan sehingga dititipkan pada majikannya. Dari kaca mata pengusaha, upah borongan dipandang menguntungkan karena beberapa alasan. Pertama, majikan tidak mungkin dapat mengontrol jam kerja pekerja yang bekerja di rumahnya sendiri. Kedua, majikan yang mempekerjakan pekerja di rumahnya maupun di rumah pekerjanya masing-masing, memandang lebih adil kalau upah borongan yang diterapkan. Ini terlihat bahwa pekerja mempunyai keterampilan, kerajinan dan minat yang berbeda-beda sehingga dengan sistem ini majikan tidak rugi kalau ada pekerja yang malas bekerja atau berproduktivitas rendah. Sistem upah waktu yaitu upah harian, upah mingguan, upah bulanan, yakni sistem upah yang tergantung pada waktu kerja. Upah harian didasarkan pada jam hadir sedangkan upah mingguan didasarkan pada kuantitas hari hadir per minggu. Sistem upah seperti ini jarang diterapkan pada

sebuah industri konveksi. Sistem upah ini berlaku untuk jenis pekerjaan tertentu, seperti pekerja yang mengurus administrasi, pembantu umum, dan pekerja yang masih magang. (Suhatmi Hardyastuti dan Bambang Hidayana, 1991:61).

(b) Kompensasi

Kompensasi adalah segala sesuatu yang diterima para karyawan sebagai balas jasa untuk kerja mereka. Kompensasi sangat penting bagi perusahaan, karena mencerminkan upaya organisasi untuk mempertahankan sumber daya manusianya. Kompensasi diberikan dengan maksud untuk memberikan balas jasa kepada karyawan bagi pelaksanaan pekerjaan dan untuk memotivasi mereka agar mencapai tingkat prestasi kerja yang diinginkan. Diantara kompensasi-kompensasi adalah pembayaran gaji, pemberian kompensasi pelengkap, seperti pembayaran asuransi, cuti, kehamilan, kecelakaan, sakit dan sebagainya.

Tujuan-tujuan yang hendak dicapai melalui administrasi kompensasi adalah:

1. Memperoleh personalia yang *qualified*. Kompensasi perlu ditetapkan cukup tinggi untuk menarik para pelamar. Karena perusahaan-perusahaan bersaing dalam pasar tenaga kerja, tingkat pengupahan harus sesuai dengan kondisi suplai dan permintaan tenaga kerja.
2. Mempertahankan para karyawan yang ada sekarang. Bila tingkat kompensasi tidak kompetitif, niscaya banyak karyawan yang baik akan ke luar. Untuk mencegah

perputaran karyawan, pengupahan harus dijaga agar tetap kompetitif dengan perusahaan-perusahaan lain.

3. Menjamin keadilan. Administrasi pengupahan dan penggajian berusaha untuk memenuhi prinsip keadilan.
4. Menghargai perilaku yang diinginkan. Kompensasi hendaknya mendorong perilaku-perilaku yang diinginkan.
5. Mengendalikan biaya-biaya. Tanpa struktur pengupahan dan penggajian sistematis organisasi dapat membayar kurang (*underpay*) atau lebih (*overpay*) kepada karyawannya.
6. Memenuhi peraturan-peraturan legal. Program kompensasi yang baik memperhatikan kendala-kendala tersebut dan memenuhi semua peraturan pemerintah yang mengatur kompensasi karyawan (T. Hani Handoko, 2001:156).

(3) Pengembangan karier

Pengembangan karier merupakan upaya-upaya pribadi seorang karyawan untuk mencapai suatu rencana karier. Setiap orang bertanggung jawab atas pengembangan atau kemajuan kariernya. Tujuan pengembangan karier adalah untuk memperbaiki efektivitas kerja karyawan dalam mencapai hasil-hasil kerja yang telah ditetapkan. Peningkatan efektivitas kerja dapat dilakukan dengan latihan (*training*) dan pengembangan (*development*). Latihan dimaksudkan untuk memperbaiki penguasaan ketrampilan-ketrampilan dan teknik-teknik pelaksanaan pekerjaan tertentu, terperinci dan rutin. Pengembangan mempunyai ruang lingkup lebih luas dalam pengembangan dan peningkatan kemampuan, sikap dan sifat-sifat kepribadian.

Ada banyak metoda yang dapat digunakan bagi pengembangan karyawan. Tetapi pada umumnya karyawan dikembangkan dengan metoda "*on the job*" dan "*off the job*". Metoda-metoda "*on the job*" yang biasa digunakan adalah 1) *Coaching*, di mana atasan memberikan bimbingan dan pengarahan kepada bawahan dalam pelaksanaan pekerjaan rutin mereka, 2) *planned progression* atau pemindahan karyawan dalam saluran-saluran yang ditentukan melalui tingkatan-tingkatan organisasi yang berbeda, 3) rotasi jabatan atau pemindahan karyawan melalui jabatan-jabatan yang bermacam-macam dan berbeda-beda, 4) penugasan sementara, di mana bawahan ditempatkan pada posisi manajemen tertentu untuk jangka waktu yang ditetapkan, dan 5) sistem-sistem penilaian prestasi formal.

Metoda-metoda "*off the job*". Pengembangan "*off the job*" dilakukan dengan 1) program-program pengembangan eksekutif di universitas-universitas atau lembaga-lembaga pendidikan lainnya, 2) latihan laboratorium, di mana seseorang belajar menjadi lebih sensitif (peka) terhadap orang lain, lingkungan, dan sebagainya, dan 3) pengembangan organisasi, yang menekankan perubahan, pertumbuhan, dan pengembangan keseluruhan organisasi (T. Hani Handoko, 2003:243).

(d) Pengawasan SDM

Mengawasi karyawan tidak terbatas pada gerak gerik karyawan saja, tetapi juga menyangkut kehadiran karyawan dan kualitasnya. Apabila konveksi menggunakan jasa karyawan dalam usahanya, maka kehadiran ini sangat penting sehingga perlu adanya motivator kehadiran. Misalnya berupa bonus bagi karyawan yang paling banyak hadir dalam 1 tahun.

2) Pengelolaan Keuangan

Dalam rangka mencapai tujuan perusahaan keseluruhan yaitu kemakmuran yang maksimal, manager keuangan harus menjabarkan tujuan perusahaan itu ke dalam tujuan-tujuan yang lebih terperinci.

(a) Perencanaan keuangan

Perencanaan keuangan, selain memasukkan anggaran upah/gaji tenaga kerja, belanja perusahaan, juga menyangkut permodalan usaha.

Modal usaha dapat berbentuk modal lancar atau modal tetap.

Menurut asalnya, modal dapat berasal dari modal sendiri (dalam) maupun dari pinjaman (luar). Bagi usaha kelompok modal dapat diperoleh dari berbagai sumber, antara lain:

1. bantuan dari pihak lain,
2. simpan pinjam anggota kelompok,

3. sisa hasil usaha koperasi atau kelompok, dan
4. modal pinjaman dari Kanwil/ Dinas Perindustrian, Kandep Perindustrian atau lembaga keuangan lainnya (Suhatmi Hardyastuti dan Bambang Hidayana, 1991:39).

(b) Pengorganisasian keuangan

Uang merupakan sumber daya organisasi yang memerlukan suatu pengelolaan yang teliti. Pada penggunaannya, dikenal adanya prinsip pembelanjaan yang sehat, yaitu dana dari sumber-sumber dana jangka pendek dipergunakan untuk membiayai keperluan dana jangka panjang. Agar pengaturan ini berjalan dengan lancar, hendaknya dilakukan pencatatan keuangan dengan tertib.

(c) Pelaksanaan keuangan

Penggunaan uang harus sesuai dengan rencana yang telah dibuat sebelumnya. Pola belanja yang digunakan oleh konveksi pada umumnya adalah dengan membeli sebatas keperluan. Ketelitian dalam penggunaan uang hendaknya diperhatikan, misalnya tiap kali transaksi menggunakan nota sebagai bukti, sekaligus sebagai rujukan dalam pembukuan. Model pembukuan dalam suatu usaha konveksi sangat sederhana.

Ada 3 macam buku pencatatan yaitu: buku ukuran, buku pesanan dan buku kas sederhana (Sri Wening dan Sicilia Savitri, 1994:110).

1) Buku Ukuran

Tabel 1. Daftar Ukuran

No	Nama	Ukuran				
		S	M	L	XL	XXL

2) Buku Pesanan

Tabel 2. Buku Pesanan

No	Nama Pemesan	Jenis Pesanan	Jumlah	Perjanjian

3) Buku Kas Harian

Tabel 3. Buku Kas Harian

No	Tanggal	Uraian	Debet	Kredit	Ket

(d) Pengawasan keuangan

Pengawasan keuangan dilakukan untuk mengetahui apakah uang tersebut benar-benar digunakan secara efisien untuk mencapai tujuan yang ditetapkan. Cara pengawasan yang paling mudah adalah dengan mencatat semua aktifitas keuangan baik pemasukan maupun pengeluaran pada setiap harinya ke dalam buku kas harian. Anggaran disusun, kemudian laporan penerimaan dan pengeluaran dibuat. Setiap jenis anggaran kemudian dibandingkan dengan pelaksanaan nyata, dan penyimpangan-penyimpangan dapat dicatat. Hal ini memungkinkan manajer mempunyai informasi yang dibutuhkan untuk mengambil tindakan korektif, seperti 1) menaikkan penerimaan, 2) mengurangi pengeluaran, atau 3) memperbaiki anggaran (T. Hani Handoko, 2003:378).

3) Pengelolaan Produksi

(a) Perencanaan Produksi

Setiap pimpinan produksi hendaknya terlebih dahulu mengadakan perencanaan dari pekerjaan-pekerjaan yang akan dilakukan. Peranan perencanaan dalam setiap perusahaan tergantung dari proses produksi. Suatu perusahaan yang mendapatkan pesanan dari konsumen harus memperhatikan antara pesanan yang satu dengan yang lainnya berbeda-beda. Ini adalah tugas seorang perencana untuk menentukan

pekerjaan-pekerjaan yang harus didahulukan atau diakhirkan. Seorang perencana perlu merencanakan peralatan, waktu, tempat serta jumlah bahan yang diperlukan.

(b) Pengorganisasian Produksi

Sebelum proses produksi dilakukan, maka harus ditentukan dahulu aturan yang dijadikan pedoman dalam proses selanjutnya. Persiapan tempat produksi, bahan-bahan yang dibutuhkan, alat-alat yang dibutuhkan, orang yang mengerjakan proses produksi, serta bagaimana memperoleh bahan tambahan dan sebagainya.

(c) Proses Produksi

Dalam pelaksanaan proses produksi, terdapat berbagai macam aktifitas yakni peletakan pola pada bahan, mensortir bahan yang sudah digunting, *finishing* (memeriksa, mengepres, memasang kancing, dan lain-lain), *quality control* (pengontrolan) dan terakhir bagian pengepakan dengan diberi label yang berisikan ukuran, nomor model, nama bahan yang dipakai dan cara memeliharanya. Setelah itu dipak dan diserahkan kepada bagian penyimpanan hasil produksi untuk segera diserahkan ke bagian penjualan.

(d) Pengawasan Produksi

Untuk menjamin tujuan perusahaan tercapai maka perlu adanya pengawasan yang tertuju untuk memperbaiki tindakan-tindakan

yang salah di dalam pelaksanaan dengan maksud apa yang dilakukan sesuai dengan yang diharapkan. Menurut Lucas dalam Manullang (1996:116), pengawasan meliputi 4 aktifitas yaitu: *routing*, *scheduling*, *dispatching*, pemeriksaan/ pengawasan.

Routing adalah sebagai penunjuk jalan yang setepat-tepatnya yang harus dilalui oleh bahan-bahan mentah sampai menjadi barang jadi. Dalam pengawasan, *routing* digunakan sebagai alat untuk meneliti apakah proses produksi sudah benar-benar mengikuti jalan yang telah ditentukan di dalam rencana.

Scheduling adalah penetapan waktu yang diperlukan untuk tiap bagian dari pekerjaan dan jangka waktu yang diperlukan/ seluruh pekerjaan. Tugas pengawasan disini adalah mengawasi pekerjaan-pekerjaan yang sedang dilaksanakan apakah sesuai dengan *route* dan *scheduling* yang telah ditentukan oleh bagian perencanaan.

Dispatching adalah perintah untuk mengerjakan sesuatu pekerjaan tertentu sesuai dengan rencana dan menurut rute dan waktu yang telah ditetapkan.

Pengawasan/ pemeriksaan dilakukan pada waktu pekerjaan sedang dan sesudah selesai dikerjakan.

4) Pengelolaan Pemasaran

Luasnya pasar menjadikan tingkat heterogenitas pasar berbeda-beda pula. Ada pasar yang terdiri dari pembeli-pembeli yang mempunyai kesamaan dalam keinginan, kebutuhan dan tanggapan terhadap pengaruh pemasaran. Pasar semacam ini bersifat homogen. Tetapi, ada pula pasar yang terdiri dari pembeli-pembeli yang mempunyai keinginan dan kebutuhan yang berbeda-beda, ini bersifat heterogen.

Untuk dapat memilih sasaran penjualannya, pengusaha harus mensegmentasikan pasarnya, yakni menggolong-golongkan pasar yang bersifat heterogen ke dalam kelompok-kelompok pembeli yang homogen. Kemudian memilih satu atau beberapa kelompok pembeli (segmen pasar) untuk dijadikan sasaran penjualan.

Syarat-syarat segmentasi pasar:

- (1) Harus terdapat informasi mengenai karakteristik pembeli, yang dapat diukur secara kuantitatif
- (2) Perusahaan harus dapat memusatkan usaha pemasarannya secara efektif pada segmen pasar yang telah dipilih
- (3) Segmen pasar yang dipilih harus cukup luas, atau cukup menguntungkan, karena biaya mensegmentasikan pasar tidaklah sedikit. (Drs. Radiosunu, 1987:75).

Strategi yang berkaitan dengan pemilihan sasaran pemasaran adalah:

1. *Undifferentiated Marketing*

Perusahaan yang menganut strategi ini tidak menghiraukan adanya kelompok pembeli yang berbeda-beda, dan memusatkan perhatiannya pada kesamaan dalam kebutuhan orang.

2. *Differentiated Marketing*

Perusahaan yang menganut strategi ini membagi pasarnya ke dalam beberapa kelompok pembeli yang berbeda, dan membuat produk dan atau program pemasaran tersendiri untuk masing-masing kelompok pembeli.

3. *Concentrated Marketing*

Apabila sumber daya terbatas, maka lebih baik perusahaan memusatkan seluruh usahanya pada satu segmen pasar saja.

(a) Perencanaan Pemasaran

Perencanaan pemasaran hendaknya telah dimulai ketika seorang pengusaha belum memulai suatu usahanya. Salah satu pertimbangannya adalah dengan segmen pasar. Selain itu, pemilihan lokasi juga perlu diperhatikan. Lokasi yang strategis, mudah dilihat, mudah dijangkau, mudah ditemukan. Itu akan sangat membantu dalam pemasaran produk. Menurut Harimurti Subanar (1995:136), hal-hal yang mendukung agar menempati posisi strategis bagi suatu industri adalah:

1. Hemat dalam segala aspek (harga sewa tanah, bangunan, harga bahan penunjang dan biaya lain-lain)
2. Dekat dengan faktor-faktor industri (bahan baku, penunjang, transportasi, pasar dan konsumen)

3. Dekat dengan sarana lain yang menunjang usaha (berbagai pabrik atau bangunan lain yang menunjang usaha).

(b) Pengorganisasian Pemasaran

Setelah melakukan perencanaan pemasaran, langkah selanjutnya adalah mempersiapkan orang-orang yang terlibat di dalam pengelolaan pemasaran. Untuk memenangkan persaingan, seorang pimpinan harus aktif melakukan fungsi pemasaran. Hal ini bisa dengan sistem jemput bola, dimana produsen mendatangi konsumen, melalui layanan komunikasi.

(c) Pelaksanaan Pemasaran

Hal yang harus dilakukan dalam pelaksanaan pemasaran adalah dengan promosi. Promosi dilakukan untuk menjaring konsumen sebanyak mungkin. Promosi-promosi yang ada mencakup aktivitas periklanan, *personal selling*, promosi penjualan, PR (*Public Relation*), informasi dari mulut ke mulut (*word of mouth*) dan publikasi (Rambat Lupiyoadi, 2001:108).

1. *Advertising* (periklanan)

Periklanan merupakan salah satu bentuk dari komunikasi impersonal yang digunakan oleh perusahaan baik barang/jasa. Peranan periklanan dalam pemasaran jasa adalah untuk membangun kesadaran terhadap keberadaan jasa yang ditawarkan, untuk menambah pengetahuan konsumen tentang jasa yang ditawarkan, untuk membujuk calon *costumer* untuk membeli atau menggunakan jasa tersebut, dan untuk

membedakan diri perusahaan satu dengan perusahaan yang lain. Media-media yang dapat digunakan untuk melakukan pengiklanan, antara lain melalui: surat kabar, majalah, radio, televisi, papan reklame.

2. *Personal Selling*

Bila dibandingkan dengan media periklanan, maka pesan yang disampaikan melalui media ini ditujukan kepada orang-orang yang sebenarnya bukan prospek (calon pembeli/ pengguna), sebaliknya melalui *personal selling*, perusahaan sudah berhadapan dengan calon pembeli potensial. Sifat *personal selling* dapat dikatakan lebih luwes karena tenaga penjual dapat secara langsung menyesuaikan penawaran penjualan dengan kebutuhan dan perilaku masing-masing calon pembeli. Selain itu, tenaga penjual juga dapat segera mengetahui reaksi calon pembeli terhadap penawaran penjualan, sehingga dapat mengadakan penyesuaian-penyesuaian di tempat pada saat itu juga.

3. *Sales Promotion*

Adalah semua kegiatan yang dimaksudkan untuk meningkatkan arus barang atau jasa dari produsen sampai pada penjualan akhirnya. *Point of sales promotion* terdiri dari brosur, *information sheets*, dan lain-lain.

4. *Public Relation* (PR)

Public relation merupakan kiat pemasaran penting lainnya, dimana perusahaan tidak harus berhubungan hanya dengan pelanggan, pemasok dan penyalur, tetapi ia juga harus berhubungan dengan kumpulan kepentingan publik yang lebih besar. *Public relation* sangat peduli terhadap beberapa tugas pemasaran, yaitu:

- a. Membangun *image* (citra)
- b. Mendukung aktivitas komunikasi lainnya
- c. Mengatasi permasalahan dan isu yang ada
- d. Memperkuat *positioning* perusahaan
- e. Mempengaruhi publik yang spesifik
- f. Mengadakan *launching* untuk produk/jasa baru.

5. *Word of Mouth*

Dalam hal ini peranan orang sangat penting dalam mempromosikan jasa. *Costumer* sangat dekat dengan pengiriman jasa, *costumer* tersebut akan berbicara kepada pelanggan lain yang berpotensi tentang pengalamannya dalam menerima jasa tersebut, sehingga *word of mouth* ini sangat besar pengaruhnya dan dampaknya terhadap pemasaran jasa dibandingkan dengan aktivitas komunikasi lainnya.

Jika perusahaan ingin dianggap yang terbaik dimata pelanggannya, perusahaan harus memberikan pelayanan yang

terbaik. Pelayanan yang baik ini harus dapat dipenuhi oleh perusahaan sehingga keinginan pelanggan dapat diberikan secara maksimal. Dalam memberikan pelayanan yang terbaik perlu didukung oleh berbagai hal, yaitu:

1. Tersedia karyawan yang baik

Karyawan yang melayani pelanggan, merupakan faktor penentu utama kesuksesan perusahaan selama melayani pelanggan.

2. Tersedia sarana dan prasarana

Dalam melayani pelanggan dalam hal yang juga penting diperhatikan adalah sarana dan prasarana yang dimiliki perusahaan. Meja dan kursi serta peralatan pendukung lainnya harus nyaman untuk ditempati dan dipandang. Sarana di dalam ruangan juga harus tenang, tidak berisik dan sejuk.

3. Bertanggung jawab

Karyawan yang baik harus bertanggung jawab kepada setiap pelanggan sejak awal hingga selesai.

4. Mampu melayani secara cepat dan tepat

Karyawan dituntut untuk mampu melayani secara tepat dan cepat. Pelayanan yang diberikan sesuai dengan keinginan pelanggan.

5. Mampu berkomunikasi

Karyawan harus mampu berbicara dengan baik kepada setiap pelanggan/ calon pelanggan dan cepat memahami keinginan mereka.

6. Memberikan jaminan kerahasiaan

Hal yang sangat penting untuk dilakukan adalah menjaga rahasia perusahaan. (Kasmir, S. E, M. M, 2006:284).

(d) Pengawasan Pemasaran

Pada usaha konveksi, alat pengawasan pemasaran yang bisa dipergunakan adalah dengan mengamati konsumen/pelanggan potensial maupun volume produksi yang dapat dilihat dari data pembukuan. Konsumen potensial adalah konsumen yang membeli berulang-ulang terhadap produk/ jasa yang ditawarkan oleh perusahaan. Dari pelanggan potensial tersebut dapat diketahui tentang kualitas pelayanan potensial, sedangkan dari volume produksi dapat diketahui kuantitasnya. Pengawasan bisa dilakukan pada setiap saat maupun berkala sesuai kebutuhan. Pengawasan ini biasanya dilakukan oleh pimpinan.

B. Kerangka Berfikir

Mengelola usaha konveksi memerlukan suatu pengelolaan yang baik. Pengelolaan atau manajemen yang baik adalah manajemen yang

melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dengan baik. Fungsi-fungsi manajemen meliputi perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pelaksanaan (*actuating*) dan pengawasan (*controlling*). Bidang-bidang pengelolaan dalam suatu usaha konveksi antara lain pengelolaan sumber daya manusia, pengelolaan keuangan, pengelolaan produksi, pengelolaan pemasaran atau pelayanan. Untuk dapat mengetahui bagian usaha-usaha konveksi khususnya di Kecamatan Wedi di dalam mengelola usahanya, maka diperlukan adanya data-data dari pemilik/pengusaha konveksi yang bersangkutan.

Berdasarkan penjelasan di atas, untuk mengetahui bagaimana pengelolaan suatu usaha konveksi maka dapat dilihat dari beberapa sub variabel penting yang menyertainya yaitu pengelolaan sumber daya manusia, pengelolaan keuangan, pengelolaan produksi, pengelolaan pemasaran/pelayanannya. Karena dengan pengelolaan sumber daya manusianya kita dapat mengetahui tentang kebutuhan tenaga kerja, rekrutmen, seleksi, struktur organisasi, pengupahan, kompensasi, promosi dan pengembangan karir serta pengawasannya. Dengan pengelolaan keuangan, akan dapat diketahui macam-macam modal, sumber dana, penggunaan dana serta pengawasannya. Dengan pengelolaan produksi, dapat diketahui tentang hal-hal yang direncanakan seperti persiapan tempat, alat dan bahan, proses produksi dan pengawasannya. Sedangkan dengan pemasaran, dapat diketahui tentang perencanaan pemasaran yang meliputi segmen pasar dan analisis

terhadap pesaing, promosi, cara mendapatkan konsumen, usaha memuaskan konsumen serta pengawasannya.

C. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan penjelasan di atas, maka dalam penelitian ini menggunakan beberapa pertanyaan sebagai berikut:

1. Bagaimana pengelolaan sumber daya manusia pada usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten?
2. Bagaimana pengelolaan keuangan pada usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten?
3. Bagaimana pengelolaan produksi pada usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten?
4. Bagaimana pengelolaan pemasaran pada usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten?
5. Bagaimana pengelolaan usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten?

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif yaitu penelitian yang dilakukan pada variabel mandiri tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan dengan variabel lain (Sugiyono, 2006:56). Variabel dalam penelitian ini adalah pengelolaan usaha-usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten.

Sedangkan menurut Suharsimi Arikunto (1999:245) penelitian deskriptif merupakan penelitian non hipotesis sehingga dalam langkah penelitiannya tidak perlu merumuskan hipotesis. Jadi penelitian ini tidak mengungkap adanya hubungan antar variabel, akan tetapi hanya menggambarkan keadaan masing-masing indikator. Indikator dalam penelitian ini antara lain pengelolaan sumber daya manusia, pengelolaan keuangan, pengelolaan produksi dan pengelolaan pemasaran.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di konveksi-konveksi yang berada di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten. Waktu penelitian dari bulan Februari 2008 sampai selesai. Pemilihan tempat penelitian ini didasarkan atas pertimbangan bahwa Kecamatan Wedi merupakan salah satu sentra usaha konveksi di Klaten.

C. Populasi Penelitian

Menurut Sugiyono (2007:117), populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Sedangkan menurut Suharsimi Arikunto (1999:115), populasi adalah keseluruhan subjek penelitian. Apabila seseorang ingin meneliti semua elemen yang ada dalam wilayah penelitian, maka penelitiannya merupakan penelitian populasi. Penelitian populasi hanya dapat dilakukan bagi populasi yang subyeknya tidak terlalu banyak.

Berdasarkan hal tersebut diatas, maka dalam penelitian ini ditetapkan populasinya adalah usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten. Menurut data yang tercatat, usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten ada 32 usaha konveksi. Suharsimi Arikunto (1999:120) mengemukakan bahwa apabila subyeknya kurang dari 100, lebih baik diambil semua sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi.

Penelitian ini merupakan penelitian populasi dengan jumlah populasi sebanyak 32 usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten.

D. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek penelitian ini adalah pemilik/pengusaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten. Adapun objek dari penelitian ini adalah pengelolaan usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten yang

meliputi pengelolaan sumber daya manusia, pengelolaan keuangan, pengelolaan produksi dan pengelolaan pemasaran.

E. Definisi Operasional Istilah Penelitian

Agar tidak terjadi salah pengertian dan penafsiran, maka terlebih dahulu peneliti kemukakan beberapa pengertian penting yang berhubungan dengan judul tersebut yaitu:

1. Pengelolaan (manajemen) adalah proses pencapaian tujuan dengan menggerakkan seluruh sumber daya yang dimiliki secara efektif dan efisien. Pengelolaan yang dimaksud meliputi sumber daya manusia, keuangan, produksi dan pemasaran.
2. Usaha konveksi adalah usaha bidang busana yang menghasilkan busana jadi secara besar-besaran atau massal, dimana barang yang diproduksi dibuat berdasarkan ukuran standar S, M, L dan XL dalam jumlah yang banyak.

F. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah cara yang digunakan untuk memperoleh data atau informasi yang dibutuhkan. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah angket dan dokumentasi.

1. Angket

Angket merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada

responden untuk dijawab. (Sugiyono, 2007:199). Menurut Suharsimi Arikunto, angket adalah sejumlah pertanyaan tertulis yang digunakan untuk memperoleh informasi dari responden dalam arti laporan tentang pribadinya, atau hal-hal yang ia ketahui.

Pengambilan data dengan angket memiliki kelebihan-kelebihan sebagai berikut:

1. Tidak memerlukan hadirnya peneliti
2. Dapat dibagikan secara serentak kepada banyak responden
3. Dapat dijawab oleh responden menurut kecepatannya masing-masing dan menurut waktu senggang responden
4. Dapat dibuat anonim sehingga responden bebas jujur dan tidak malu-malu menjawab
5. Dapat dibuat standar sehingga bagi semua responden dapat diberi pertanyaan yang benar-benar sama (Suharsimi Arikunto, 1999:141).

Pada penelitian ini, angket yang digunakan adalah angket tertutup. Angket tertutup adalah angket yang berisi pertanyaan-pertanyaan yang sudah disediakan jawabannya sehingga responden tinggal memilih.

Metode ini digunakan untuk mendapatkan jawaban mengenai pengelolaan usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten yang meliputi pengelolaan sumber daya manusia, pengelolaan keuangan, pengelolaan produksi dan pengelolaan pemasaran.

2. Metode Dokumentasi

Metode dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, agenda dan sebagainya (Suharsimi Arikunto, 1999:236). Dengan metode dokumentasi yang diamati bukan benda hidup tetapi benda mati.

Metode ini digunakan untuk mendapatkan data-data atau informasi tentang jumlah dan lokasi usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten dengan mendatangi lembaga pemerintahan tingkat desa di wilayah Kecamatan Wedi yang meliputi desa Pandes dan desa Kalitengah.

3. Metode *Interview* (Wawancara)

Wawancara adalah merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu (Esterberg dalam Sugiyono, 2000).

Metode ini digunakan untuk menggali tentang identitas subjek penelitian (nama konveksi, pemilik, pendidikan terakhir), identitas objek penelitian (alamat dan jumlah tenaga kerja), asal modal usaha konveksi, promosi dalam memperoleh pelanggan dan usaha memuaskan konsumen.

G. Instrumen Penelitian

Instrumen adalah alat yang digunakan peneliti untuk memperoleh data dengan menggunakan suatu metode penelitian. Instrumen dalam penelitian ini adalah angket yang berisi pertanyaan-pertanyaan untuk diberi tanggapan oleh subjek penelitian yang disusun berdasarkan konstruksi teoritik yang telah disusun sebelumnya, kemudian dikembangkan ke dalam indikator-indikator dan selanjutnya dijabarkan menjadi butir-butir pertanyaan. Dalam penelitian ini menggunakan angket tertutup, yaitu responden tinggal memilih jawaban yang sudah disediakan.

Kisi-kisi instrumen tersebut terdiri atas variabel pengelolaan sumber daya manusia, pengelolaan keuangan, pengelolaan produksi dan pengelolaan pemasaran atau pelayanan dengan indikator masing-masing perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan, dimana untuk pengelolaan sumber daya manusia terdiri atas 18 item, pengelolaan keuangan 11 item, pengelolaan produksi 11 item dan pengelolaan pemasaran atau pelayanan 17 item dan secara keseluruhan berjumlah 57 item.

Kisi-kisi instrumen dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 4. Kisi-kisi instrumen penelitian

Variabel	Sub Variabel	Indikator Variabel	Variabel Pengukuran	No. Item
Pengelolaan Usaha Konveksi	1. Pengelolaan SDM	a. Perencanaan	- Kebutuhan tenaga kerja	1,2
			- Cara mendapatkan tenaga kerja	3,4
		a. Pengorganisasian	- Seleksi dan penerimaan	5,6
			- Yang memimpin jalannya usaha dan Struktur organisasi	7,8
		c. Pelaksanaan	- Jam kerja	9,10
			- Pengupahan, kompensasi	11,12,13
		d. Pengawasan	- Pelatihan/ pengembangan karir	14,15
			- Cara mengontrol kehadiran pegawai	16,17,18
	2. Pengelolaan Keuangan	a. Perencanaan	- Cara mengontrol kinerja pegawai	16,17,18
		b. Pengorganisasian	- Asal modal industri konveksi	19,20,21
		c. Pelaksanaan	- Yang melakukan pencatatan keuangan	22
		d. Pengawasan	- Pola berbelanja yang digunakan	23,24
			- Model pembukuan	25,26
			- Cara mengontrol keuangan dan yang melakukan	27,28,29

	3. Pengelolaan Produksi	a. Perencanaan	<ul style="list-style-type: none"> - pengontrolan - Waktu pengontrolan - Hal-hal yang direncanakan sebelum proses produksi dan waktu perencanaan produksi 	30,31,32
		b. Pengorganisasian	<ul style="list-style-type: none"> - Yang mengerjakan proses produksi - Tempat proses produksi 	33,34,35
		c. Pelaksanaan	<ul style="list-style-type: none"> - Penyimpanan produk 	36,37
		d. Pengawasan	<ul style="list-style-type: none"> - Pengontrolan peralatan dan bahan - Pengontrolan hasil produksi 	38,39,40
	4. Pengelolaan pemasaran	a. Perencanaan	<ul style="list-style-type: none"> - Hal-hal yang direncanakan - Sasaran pemasaran - Analisis terhadap pesaing - Waktu perencanaan pemasaran 	41,42 43,44,45,46
		b. Pengorganisasian	<ul style="list-style-type: none"> - Yang bertugas memasarkan produk dan mengantarkan produk 	47,48
		c. Pelaksanaan	<ul style="list-style-type: none"> - Promosi - Usaha memuaskan konsumen 	49,50 51,52,53
		d. Pengawasan	<ul style="list-style-type: none"> - Yang mengontrol - Waktu pengontrolan 	54,55 56,57

Pengukurannya menggunakan skala Guttman, tipe jawaban yang digunakan adalah berbentuk check list (). Berikut adalah pemberian skor pada tiap item adalah sebagai berikut:

Alternatif jawaban	Skor
Ya	1
Tidak	0

H. Uji Coba Instrumen

Uji coba instrumen berguna untuk mengetahui tingkat kesahihan dan keandalan instrumen, uji coba instrumen dapat dilakukan dengan menggunakan uji validitas dan reliabilitas, karena validitas dan reliabilitas merupakan ketentuan pokok untuk menilai suatu alat ukur. Uji coba ini dilakukan sebelum angket digunakan pada penelitian sesungguhnya.

Menurut Suharsimi Arikunto (1999:211), ada beberapa hal yang perlu dipertimbangkan dalam menentukan banyaknya subjek uji coba antara lain:

1. tersedianya subjek yang akan dijadikan sasaran,
2. unit analisis yang diambil,
3. kemampuan peneliti dalam hal waktu dan dana,
4. tingkat kesulitan dalam pelaksanaan.

Apabila jumlahnya hanya sedikit, maka subjek uji coba ini boleh mengambil dari luar populasi dengan syarat bahwa ciri-ciri populasi lain yang diambil sebagian sebagai subjek uji coba sama atau hampir sama dengan ciri-ciri populasi yang akan diselidiki. Uji coba instrumen dilakukan kepada pimpinan konveksi diluar populasi sebanyak 10 responden yang diambil dari wilayah di luar Kecamatan Wedi. Adapun karakteristiknya adalah termasuk usaha konveksi dalam industri besar, biasanya berdasarkan pesanan, mutu produk yang dihasilkan dari yang sedang sampai dengan yang baik, pemasaran ke dalam dan ke luar negeri, menggunakan mesin-mesin otomatis dengan kecepatan tinggi, sistem menjahit menggunakan sistem ban berjalan.

1. Uji Validitas

Validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat kevalidan atau kesahihan suatu instrumen (Suharsimi Arikunto, 1999:160). Tinggi rendahnya validitas instrumen menunjukkan sejauh mana data yang terkumpul tidak menyimpang dari gambaran tentang variable yang dimaksud. Pada penelitian ini menggunakan validitas isi yang didasarkan pada kisi-kisi instrumen dengan beberapa indikator.

Sehubungan dengan validitas isi, Suharsimi Arikunto(1999:161) membedakan atas dua macam validitas alat ukur, yaitu validitas logis dan validitas empiris. Validitas logis merupakan validitas yang diperoleh melalui cara-cara yang benar sehingga menurut logika akan dapat dicapai suatu tingkat validitas yang dikehendaki. Validitas logis instrumen dalam penelitian ini dilakukan dengan mengkonsultasikan butir-butir instrumen yang telah disusun kepada ahli. Ditunjuk sebagai ahli adalah dosen pembimbing yang bergelar Magister Pendidikan untuk mendapatkan penilaian apakah maksud dalam kalimat instrumen dapat dipahami responden.

Uji validitas untuk mengetahui validitas butir atau kesahihan butir, dengan mengkorelasikan antara r hasil perhitungan dengan r table *product moment*. Jika harga r hitung lebih besar dari r table pada taraf signifikansi 5%, maka butir instrumen itu dinyatakan valid atau sah. Demikian sebaliknya jika harga r hitung lebih kecil dari r table, maka butir instrumen tersebut dinyatakan tidak valid atau gugur.

Pengujian validitas empiris menggunakan teknik analisis butir dengan mengkorelasikan skor butir (x) terhadap skor total instrumen (y) dengan menggunakan rumus korelasi *product moment* dari Karl Pearson sebagai berikut :

$$r_{xy} = \frac{N \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{\{ (N \sum x^2 - (\sum x)^2) \} \{ (N \sum y^2 - (\sum y)^2) \}}}$$

Keterangan :

r_{xy} : koefisien korelasi x dan y

N : jumlah responden/ subjek penelitian

$\sum xy$: jumlah perkalian skor butir dengan skor total

$\sum x$: jumlah skor butir

$\sum y$: jumlah skor total

$(\sum x)^2$: jumlah kuadrat skor butir

$(\sum y)^2$: jumlah kuadrat skor total (Suharsimi Arikunto, 2002:171)

Kriteria pengujian suatu butir dikatakan sah apabila koefisien korelasi (xy) berharga positif dan lebih besar dari harga tabel pada taraf signifikan 5%. Pada penelitian ini uji validitas dilakukan dengan komputer program statistik SPS-2005 edisi Sutrisno Hadi dan Yuni Pamardiningsih.

Uji validitas yang diperoleh dari perhitungan tersebut adalah harga r hitung dari 57 butir soal berada pada korelasi yang tinggi, sedangkan harga r tabel adalah 0,632 untuk sampel N : 10 dengan taraf signifikan 5%, untuk itu instrumen dinyatakan valid apabila harga r_{xy} hitung > dari

0,632 dan demikian sebaliknya bila butir soal memiliki harga rxy hitung < dari 0,632 maka butir soal tersebut dinyatakan tidak valid atau gugur.

Setelah dilakukan perhitungan validitas, menunjukkan bahwa 57 butir soal yang diujikan terdapat 56 butir soal yang sah dan 1 butir soal yang gugur yakni butir 52.

Setelah melihat kisi-kisi instrumen, 1 butir yang gugur tersebut tidak menyebabkan sub indikator yang diteliti hilang, sehingga 1 butir yang gugur tersebut dihilangkan karena masih dapat terwakili oleh item lain dalam setiap indikator. Sehingga 56 butir item yang sah dapat dilanjutkan untuk mengumpulkan data dalam penelitian. Berdasarkan hasil tersebut, item instrumen yang digunakan berjumlah 56 item dengan rincian pengelolaan sumber daya manusia sebanyak 18 item, pengelolaan keuangan sebanyak 11 item, pengelolaan produksi sebanyak 11 item, pengelolaan pemasaran sebanyak 16 item.

2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas menunjukkan suatu pengertian bahwa suatu instrumen cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrumen tersebut sudah baik (Suharsimi Arikunto, 1999:170). Untuk mengetahui reliabilitas instrumen dalam penelitian ini menggunakan reliabilitas internal. Reliabilitas internal diperoleh dengan cara menganalisis data dari satu kali hasil pengujian (Suharsimi Arikunto, 1999:172). Uji reliabilitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah rumus K – R 20 yaitu:

$$r_{11} = \left(\frac{K}{K-1} \right) \left(\frac{V_t - \sum pq}{V_t} \right)$$

Keterangan :

r_{11} : reliabilitas instrumen

K : banyaknya butir pertanyaan atau banyaknya soal

V_t : varians total

p : proporsi subjek yang menjawab betul pada sesuatu butir (proporsi subjek yang mendapat skor 1)

(Suharsimi Arikunto, 1999:193).

Pelaksanaan analisis reliabilitas instrumen menggunakan seri program statistik edisi Sutrisno Hadi dan Yuni Pamardiningsih (SPS 2005).

Berdasarkan uji coba reliabilitas yang dilakukan dengan menggunakan komputer program SPS, diperoleh harga koefisien Kuder-Richardson sebesar 0,991. Berdasarkan kriteria diatas, maka dapat disimpulkan bahwa instrumen tersebut reliabel (andal) untuk digunakan sebagai alat pengambil data penelitian.

I. Teknik Analisis Data

Pada penelitian populasi ini menggunakan teknik analisis data deskriptif. Statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat

kesimpulan yang berlaku umum atau generalisasi (Sugiyono, 2007:207). Statistik deskriptif digunakan untuk mengetahui besarnya rerata (M), Median (Me), Modus (Mo) dan Simpangan Baku (SD). Analisis ini untuk mengidentifikasi variabel bebas pengelolaan usaha konveksi yang didasarkan pada norma dengan empat kategori yaitu sangat tinggi, tinggi, sedang, rendah. Adapun cara yang digunakan adalah dengan mengidentifikasi kecenderungan skor rata-rata data pengelompokan tersebut dapat menggunakan rumus sebagai berikut (Suharsimi Arikunto, 2002)

Tabel 5. Data Pengelompokan Kecenderungan Skor Rata-rata

Di atas $M + 1,5 (SD)$	Sangat tinggi
M s/d $M + 1,5 SD$	Tinggi
$M - 1,5 SD$ s/d M	Sedang
Kurang dari $M - 1,5 (SD)$	Rendah

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten yang meliputi desa Pandes dan desa Kalitengah. Data populasi diambil dari para pengusaha konveksi yang diketahui dan tercatat di bagian ekonomi dan pembangunan dari masing-masing kantor desa tersebut.

Tabel 6. Jumlah konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten

No	Desa	Frekuensi	Prosentase (%)
1	Desa Pandes	5	15,6%
2	Desa Kalitengah	27	84,4%
Jumlah		32	100%

Berdasarkan tabel 6, maka terdapat 5 konveksi (15,6%) di Desa Pandes dan 27 konveksi (84,4%) di Desa Kalitengah.

2. Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan formal para pengusaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 7. Tingkat Pendidikan Formal Pengusaha Konveksi

No	Pendidikan Terakhir	Frekuensi	Prosentase (%)
1	SD	10	31,2%
2	SMP	3	9,4%
3	SMU/ Sederajat	14	43,8%
4	PT	5	15,6%
Jumlah		32	100%

Berdasarkan tabel 7 diketahui bahwa latar belakang pendidikan pemilik konveksi terdiri dari 10 orang pada jenjang SD (31,2%), 3 orang pada jenjang SMP (9,4%), 14 orang pada jenjang pendidikan SMU/Sederajat (43,8%) dan 5 orang pada jenjang pendidikan PT (15,6%). Hal ini menunjukkan bahwa latar belakang pemilik konveksi sebagian besar adalah lulusan SMU/Sederajat..

3. Jumlah Tenaga Kerja

Hasil penelitian berdasarkan jumlah tenaga kerja pada konveksi dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 8. Distribusi Frekuensi Jumlah Tenaga Kerja Pada Usaha Konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten

Responden	Jumlah Tenaga Kerja
1	35
2	15
3	9
4	6
5	2
6	5
7	10
8	20
9	5
10	6
11	13
12	20
13	15
14	10
15	21
16	6
17	10
18	11
19	6
20	16
21	5
22	8
23	20
24	5
25	30
26	10
27	8
28	10
29	3
30	10
31	25
32	18

Dari tabel 8 menunjukkan bahwa jumlah tenaga kerja pada usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten bervariasi, minimal berjumlah 2 tenaga kerja dan maksimal berjumlah 35 tenaga kerja dalam sebuah usaha konveksi.

4. Deskripsi Data

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui gambaran pengelolaan usaha-usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten yang meliputi pengelolaan sumber daya manusia, pengelolaan keuangan, pengelolaan produksi, dan pengelolaan pemasaran.

a. Pengelolaan Usaha Konveksi Di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten

Berdasarkan perhitungan skor total untuk item-item pada pengelolaan usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten yang berjumlah 56 butir. Diperoleh skor tertinggi 51 dan terendah 32. Adapun rerata yang diperoleh sebesar 42,37; Median 43,91; Modus 43,27; dan Standar Deviasi 5,4. Sedangkan Distribusi Frekuensi pengelolaan usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten disajikan pada tabel di bawah ini. Hasil perhitungan selengkapnya disajikan pada lampiran III.

Tabel 9. Distribusi Frekuensi Skor Pengelolaan Usaha Konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten.

No	Interval Kelas	Frekuensi	Prosentase (%)
1	30 – 33	3	9,37%
2	34 – 37	4	12,5%
3	38 – 41	2	6,25%
4	42 – 45	15	46,88%
5	46 – 49	6	18,75%
6	50 - 53	2	6,25%
Jumlah		32	100%

Pada tabel 9 dapat dilihat bahwa rerata (M) yang diperoleh sebesar 42,37. Dapat diketahui jumlah skor yang berada di atas harga rerata mempunyai jumlah frekuensi 24 dan jumlah prosentase 75%, sedangkan untuk skor yang berada di bawah harga rerata mempunyai jumlah frekuensi 8 dan jumlah prosentase 25%. Berdasarkan hasil tersebut skor yang berada di atas nilai rerata (M) lebih besar sehingga pengelolaan usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten dapat dikatakan baik.

Untuk mengidentifikasi kecenderungan tinggi rendahnya skor pengelolaan usaha konveksi di kecamatan Wedi kabupaten Klaten ditetapkan berdasarkan rerata (M) 42,37 dan standar deviasi (SD) 5,4. Dari harga-harga tersebut, maka dapat dikategorikan dalam 4 kriteria sesuai pada tabel berikut:

Tabel 10. Kategori Kecenderungan Pengelolaan Usaha Konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten

No	Kategori	Rentang	Jumlah	Prosentase (%)
1	Sangat Tinggi	> 50	1	3,12%
2	Tinggi	43 s/d 50	20	62,5%
3	Sedang	34 s/d 42	8	25%
4	Rendah	< 34	3	9,38%
Jumlah			32	100%

Berdasarkan tabel 10, pengelolaan usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten untuk kategori sangat tinggi sebanyak 1 konveksi dengan prosentase 3,12%, untuk kategori tinggi sebanyak 20 konveksi dengan prosentase 62,5%, kategori sedang sebanyak 8

konveksi dengan prosentase 25% dan kategori rendah sebanyak 3 konveksi dengan prosentase 9,38%.

b. Pengelolaan Sumber Daya Manusia

Berdasarkan perhitungan skor total untuk item-item pada pengelolaan sumber daya manusia yang berjumlah 18 butir. Diperoleh skor tertinggi 16 dan terendah 7. Adapun rerata yang diperoleh sebesar 12,75; Median 12,36; Modus 11,93; dan Standar Deviasi 2,56. Sedangkan Distribusi Frekuensi pengelolaan sumber daya manusia disajikan pada tabel di bawah ini. Hasil perhitungan selengkapnya disajikan pada lampiran III.

Tabel 11. Distribusi Frekuensi Pengelolaan Sumber Daya Manusia

No	Interval Kelas	Frekuensi	Prosentase (%)
1	1 – 3	0	0
2	4 – 6	0	0
3	7 – 9	4	12,5%
4	10 – 12	13	40,63%
5	13 – 15	11	34,37%
6	16 – 18	4	12,5%
Jumlah		32	100%

Pada tabel 11 dapat dilihat bahwa rerata (M) yang diperoleh sebesar 12,75. Dapat diketahui jumlah skor yang berada di atas harga rerata mempunyai jumlah frekuensi 17 dan jumlah prosentase 53,13%, sedangkan untuk skor yang berada di bawah harga rerata mempunyai jumlah frekuensi 15 dan jumlah prosentase 46,87%. Berdasarkan hasil tersebut skor yang berada di atas nilai rerata (M) lebih besar sehingga pengelolaan sumber daya manusia dapat dikatakan baik.

Untuk mengidentifikasi kecenderungan tinggi rendahnya skor pengelolaan sumber daya manusia ditetapkan berdasarkan rerata (M) 12,75 dan standar deviasi (SD) 2,56. Dari harga-harga tersebut, maka dapat dikategorikan dalam 4 kriteria sesuai pada tabel berikut:

Tabel 12. Kategori Kecenderungan Pengelolaan Sumber Daya Manusia

No	Kategori	Rentang	Jumlah	Prosentase (%)
1	Sangat Tinggi	> 16	0	0
2	Tinggi	13 s/d 16	15	46,87%
3	Sedang	9 s/d 12	14	43,75%
4	Rendah	< 9	3	9,38%
Jumlah			32	100%

Berdasarkan tabel 12, pengelolaan sumber daya manusia untuk kategori sangat tinggi tidak ada, kategori tinggi sebanyak 15 konveksi dengan prosentase 46,87%, kategori sedang sebanyak 14 konveksi dengan prosentase 43,75% dan kategori rendah sebanyak 3 konveksi dengan prosentase 9,38%.

c. Pengelolaan Keuangan

Berdasarkan perhitungan skor total untuk item-item pada pengelolaan keuangan yang berjumlah 11 butir. Diperoleh skor tertinggi 10 dan terendah 4. Adapun rerata yang diperoleh sebesar 8,37; Median 9,61; Modus 8,78; dan Standar Deviasi 1,52. Sedangkan Distribusi Frekuensi pengelolaan keuangan disajikan pada tabel di bawah ini. Hasil perhitungan selengkapnya disajikan pada lampiran III.

Tabel 13. Distribusi Frekuensi Skor Pengelolaan Keuangan

No	Interval Kelas	Jumlah	Prosentase (%)
1	1 – 2	0	0
2	3 – 4	1	3,12%
3	5 – 6	2	6,25 %
4	7 – 8	11	34,38%
5	9 – 10	18	56,25%
6	11 – 12	0	0
Jumlah		32	100 %

Pada tabel 13 dapat dilihat bahwa rerata (M) yang diperoleh sebesar 8,37. Dapat diketahui jumlah skor yang berada di atas harga rerata mempunyai jumlah frekuensi 18 dan jumlah prosentase 56,25%, sedangkan untuk skor yang berada di bawah harga rerata mempunyai jumlah frekuensi 14 dan jumlah prosentase 43,75%. Berdasarkan hasil tersebut skor yang berada di atas nilai rerata (M) lebih besar sehingga pengelolaan keuangan dapat dikatakan baik.

Untuk mengidentifikasi kecenderungan tinggi rendahnya skor pengelolaan keuangan ditetapkan berdasarkan rerata (M) 8,37 dan standar deviasi (SD) 1,52. Dari harga-harga tersebut, maka dapat dikategorikan dalam 4 kriteria sesuai pada tabel berikut:

Tabel 14. Kategori Kecenderungan Pengelolaan Keuangan

No	Kategori	Rentang	Jumlah	Persentase (%)
1	Sangat Tinggi	> 11	0	0
2	Tinggi	9 s/d 11	18	56,25%
3	Sedang	6 s/d 8	13	40,62%
4	Rendah	< 6	1	3,13%
Jumlah			32	100%

Berdasarkan tabel 14 pengelolaan keuangan untuk kategori sangat tinggi tidak ada, kategori tinggi sebanyak 18 konveksi dengan

prosentase 56,25%, kategori sedang 13 konveksi dengan prosentase 40,62% dan kategori rendah 1 konveksi dengan prosentase 3,13%.

d. Pengelolaan Produksi

Berdasarkan perhitungan skor total untuk item-item pada pengelolaan produksi yang berjumlah 11 butir. Diperoleh skor tertinggi 9 dan terendah 6. Adapun rerata yang diperoleh sebesar 8,68; Median 9,74; Modus 8,86; dan Standar Deviasi 10,17. Sedangkan Distribusi Frekuensi pengelolaan produksi disajikan pada tabel di bawah ini. Hasil perhitungan selengkapnya disajikan pada lampiran III.

Tabel 15. Distribusi Frekuensi Skor Pengelolaan Produksi

No	Interval Kelas	Jumlah	Prosentase (%)
1	1 – 2	0	0
2	3 – 4	0	0
3	5 – 6	2	6,25%
4	7 – 8	9	28,12%
5	9 – 10	21	65,63%
6	11 – 12	0	0
Jumlah		32	100%

Pada tabel 15 dapat dilihat bahwa rerata (M) yang diperoleh sebesar 8,68. Dapat diketahui jumlah skor yang berada di atas harga rerata mempunyai jumlah frekuensi 21 dan jumlah prosentase 65,63%, sedangkan untuk skor yang berada di bawah harga rerata mempunyai jumlah frekuensi 11 dan jumlah prosentase 34,37%. Berdasarkan hasil tersebut skor yang berada di atas nilai rerata (M) lebih besar sehingga pengelolaan produksi dapat dikatakan baik.

Untuk mengidentifikasi kecenderungan tinggi rendahnya skor pengelolaan produksi ditetapkan berdasarkan rerata (M) 8,68 dan standar deviasi (SD) 10,17. Dari harga-harga tersebut, maka dapat dikategorikan dalam 4 kriteria sesuai pada tabel berikut:

Tabel 16. Kategori Kecenderungan Pengelolaan Produksi

No	Kategori	Rentang	Jumlah	Prosentase (%)
1	Sangat Tinggi	> 10	0	0
2	Tinggi	9 s/d 10	21	65,62%
3	Sedang	7 s/d 8	9	28,13%
4	Rendah	< 7	2	6,25%
Jumlah			32	100%

Berdasarkan tabel 16 tersebut, pengelolaan produksi untuk kategori sangat tinggi tidak ada, kategori tinggi sebanyak 21 konveksi dengan prosentase 65,62%, kategori sedang sebanyak 9 konveksi dengan prosentase 28,13% dan untuk kategori rendah sebanyak 2 konveksi dengan prosentase 6,25%.

e. Pengelolaan Pemasaran

Berdasarkan perhitungan skor total untuk item-item pada pengelolaan pemasaran yang berjumlah 16 butir. Diperoleh skor tertinggi 16 dan terendah 9. Adapun rerata yang diperoleh sebesar 13; Median 13,4; Modus 13,71; dan Standar Deviasi 2,03. Sedangkan Distribusi Frekuensi pengelolaan pemasaran disajikan pada tabel di bawah ini. Hasil perhitungan selengkapnya disajikan pada lampiran III.

Tabel 17. Distribusi Frekuensi Skor Pengelolaan Pemasaran

No	Interval Kelas	Frekuensi	Prosentase (%)
1	6 – 7	0	0
2	8 – 9	2	6,25%
3	10 – 11	5	15,62%
4	12 – 13	10	31,25%
5	14 – 15	13	40,63%
6	16 – 17	2	6,25%
Jumlah		32	100%

Pada tabel 17 dapat dilihat bahwa rerata (M) yang diperoleh sebesar 13. Dapat diketahui jumlah skor yang berada di atas harga rerata mempunyai jumlah frekuensi 15 dan jumlah prosentase 46,88%, sedangkan untuk skor yang berada di bawah harga rerata mempunyai jumlah frekuensi 17 dan jumlah prosentase 53,12%. Berdasarkan hasil tersebut skor yang berada di atas nilai rerata (M) lebih besar sehingga pengelolaan pemasaran dapat dikatakan cukup.

Untuk mengidentifikasi kecenderungan tinggi rendahnya skor pengelolaan pemasaran ditetapkan berdasarkan rerata (M) 13 dan standar deviasi (SD) 2,03. Dari harga-harga tersebut, maka dapat dikategorikan dalam 4 kriteria sesuai pada tabel berikut:

Tabel 18. Kategori Kecenderungan Pengelolaan Pemasaran

No	Kategori	Rentang	Jumlah	Persentase (%)
1	Sangat Tinggi	> 16	0	0
2	Tinggi	14 s/d 16	15	46,87%
3	Sedang	9 s/d 13	17	53,13%
4	Rendah	< 9	0	0
Jumlah			32	100%

Berdasarkan tabel 16 tersebut pengelolaan pemasaran untuk kategori sangat tinggi tidak ada, kategori tinggi sebanyak 15 konveksi dengan prosentase 46,87%, kategori sedang sebanyak 17 konveksi dengan prosentase 53,13% dan kategori rendah tidak ada.

B. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Pengelolaan Usaha Konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten

Hasil penelitian menunjukkan bahwa rerata pengelolaan usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten adalah 42,37 dengan berkecenderungan pada kategori tinggi sebanyak 20 konveksi dengan prosentase 62,5%.

Dengan demikian industri konveksi di kecamatan Wedi kabupaten Klaten telah melakukan dan memiliki pengetahuan tentang pengelolaan usaha konveksi. Seperti pengelolaan sumber daya manusia, pengelolaan keuangan, pengelolaan produksi dan pengelolaan pemasaran dan telah diterapkan dengan baik. Hal ini ditunjukkan oleh perolehan pada masing-masing indikator yakni pengelolaan sumber daya manusia yang berada pada kategori tinggi dengan Rerata (M) sebesar 12,75 sebanyak 15 konveksi; pengelolaan keuangan yang berada pada kategori tinggi dengan Rerata (M) sebesar 8,37 sebanyak 18 konveksi; pengelolaan produksi yang berada pada kategori tinggi dengan Rerata (M) sebesar 8,25 sebanyak 21 konveksi serta pengelolaan pemasaran yang berada pada kategori sedang dengan Rerata (M) sebesar 13 sebanyak 17 konveksi. Hal ini juga

didukung dengan latar belakang tingkat pendidikan pengusaha konveksi yang sebagian besar mempunyai latar belakang tingkat pendidikan SMU/Sederajat, sehingga secara langsung ilmu-ilmu yang telah mereka peroleh bisa diterapkan dalam dunia usaha khususnya mengelola sebuah konveksi.

2. Pengelolaan Sumber Daya Manusia

Hasil penelitian menunjukkan bahwa rerata pengelolaan sumber daya manusia dalam pengelolaan usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten adalah 12,75 dengan berkecenderungan pada kategori tinggi sebanyak 15 konveksi dengan prosentase 46,87%. Hal ini menunjukkan bahwa secara umum kegiatan pengelolaan sumber daya manusia yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan berjalan dengan baik. Industri konveksi telah melaksanakan pengelolaan sumber daya manusia secara baik, seperti rekrutmen tenaga kerja, seleksi penerimaan tenaga kerja, pembagian kerja, kesejahteraan tenaga kerja, jam kerja, disiplin kerja yang sangat diperlukan untuk kemajuan usaha konveksi.

Namun pada praktiknya masih ada beberapa konveksi yang dalam mencari tenaga kerja belum memanfaatkan media-media yang ada, ada pula konveksi yang tidak memiliki struktur organisasi serta pemberian upah karyawan bukan berdasar atas sistem harian.

Berdasarkan tabel 7, tentang tingkat pendidikan para pengusaha konveksi, terdapat 10 pengusaha konveksi hanya berpendidikan SD dan 3

pengusaha konveksi hanya berpendidikan SMP. Kondisi yang seperti ini jika dibiarkan akan mempengaruhi perkembangan usaha selanjutnya. Ini bisa diatasi dengan cara memberikan penyuluhan, pelatihan tentang pengelolaan usaha konveksi yang diadakan oleh lembaga-lembaga pemerintahan maupun lembaga kemasyarakatan.

3. Pengelolaan Keuangan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa rerata pengelolaan keuangan pada pengelolaan usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten adalah 8,37 dan berkecenderungan tinggi sebanyak 18 konveksi dengan prosentase 56,25%. Hal ini menunjukkan bahwa secara umum kegiatan pengelolaan keuangan yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan berjalan dengan baik. Industri konveksi telah melakukan pengelolaan keuangan dengan baik, seperti cara mendapatkan modal, menggunakan uang untuk pengeluaran, pembelanjaan serta pengontrolan keuangan yang sangat diperlukan untuk kelancaran dan kemajuan usaha konveksi.

Pemilik usaha konveksi tidak semua dapat mengelola keuangan dengan baik. Masih ada yang belum bisa memilah antara uang pribadi dan uang untuk usaha, cara berbelanja yang diterapkan masih banyak yang berbelanja hanya sesuai kebutuhan saat itu juga, modal usaha berasal dari pribadi, ketika tidak ada modal maka usaha akan terhenti, pengadaan bahan-bahan produksi hanya terbatas pada keperluan saat itu saja,

permodalan masih menggunakan uang sendiri, ketika tidak ada modal maka proses produksi terhenti.

Pengelolaan keuangan sebaiknya diserahkan kepada ahli dalam bidang keuangan agar tidak terjadi kekeliruan dalam pencatatan keuangan. Pencatatan keuangan dilakukan setiap hari dan pengontrolan keuangan dilakukan oleh pemilik konveksi.

4. Pengelolaan Produksi

Hasil penelitian menunjukkan bahwa rerata pengelolaan produksi pada pengelolaan usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten adalah sebesar 8,25 dengan berkecenderungan tinggi sebanyak 21 konveksi dengan prosentase 65,62%. Hal ini menunjukkan bahwa secara umum kegiatan pengelolaan produksi yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan berjalan dengan baik. Industri konveksi telah melakukan pengelolaan produksi dengan baik, seperti perencanaan produksi yang meliputi alat, bahan, waktu, tempat serta jumlah bahan yang diperlukan; pengorganisasian produksi; pelaksanaan produksi, serta pengawasan produksi baik terhadap peralatan maupun bahan yang sangat diperlukan untuk kelancaran dan kemajuan usaha konveksi.

Ada sekitar 96,87% pemilik usaha konveksi yang melakukan pengontrolan terhadap usahanya sendiri. Hal ini kurang maksimal jika hanya ditangani oleh pemilik konveksi. Masih ada pula beberapa konveksi

yang menggabungkan antara kegiatan proses produksi dengan tempat penyimpanan produk yang sudah jadi.

5. Pengelolaan Pemasaran

Hasil penelitian menunjukkan bahwa rerata pengelolaan pemasaran dalam pengelolaan usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten adalah 13 dengan berkecenderungan pada kategori sedang sebanyak 17 konveksi dengan prosentase 53,13%. Hal ini menunjukkan bahwa secara umum kegiatan pengelolaan pemasaran yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengawasan berjalan dengan cukup baik. Industri konveksi telah melakukan pengelolaan pemasaran dengan baik, seperti perencanaan pemasaran, pemilihan lokasi pemasaran, analisa terhadap pesaing, promosi serta pelayanan yang baik untuk memuaskan konsumen yang sangat diperlukan untuk kelancaran dan kemajuan usaha konveksi.

Ada sekitar 40,62% konveksi yang meminta bantuan orang lain dalam pengontrolan proses pemasaran, sebagian besar kurang dalam promosi, tidak memanfaatkan media-media yang ada.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dipaparkan sebelumnya dapat disimpulkan bahwa:

1. Dari hasil analisis telah diketahui bahwa rata-rata skor pengelolaan usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten sebesar 42,37. Hasil data yang diperoleh menunjukkan bahwa pengelolaan usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten berkecenderungan pada kategori tinggi sebanyak 20 konveksi dengan prosentase 62,5%.
2. Dari hasil analisis telah diketahui bahwa rata-rata skor pengelolaan sumber daya manusia di konveksi Wedi sebesar 12,75. Hasil data yang diperoleh menunjukkan bahwa pengelolaan sumber daya manusia di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten berkecenderungan pada kategori tinggi sebanyak 15 konveksi dengan prosentase 46,87%.
3. Dari hasil analisis telah diketahui bahwa rata-rata skor pengelolaan keuangan di konveksi Wedi sebesar 8,37. Hasil data yang diperoleh menunjukkan bahwa pengelolaan keuangan di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten berkecenderungan pada kategori tinggi sebanyak 18 konveksi dengan prosentase 56,25%.
4. Dari hasil analisis telah diketahui bahwa rata-rata skor pengelolaan produksi di konveksi Wedi sebesar 8,68. Hasil data yang diperoleh

menunjukkan bahwa pengelolaan produksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten berkecenderungan pada kategori tinggi sebanyak 21 konveksi dengan prosentase 65,62%.

5. Dari hasil analisis telah diketahui bahwa rata-rata skor pengelolaan pemasaran di konveksi Wedi sebesar 13,00. Hasil data yang diperoleh menunjukkan bahwa pengelolaan pemasaran di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten berkecenderungan pada kategori sedang sebanyak 17 konveksi dengan prosentase 53,13%.

B. IMPLIKASI PENELITIAN

Berdasarkan hasil penelitian, pengelolaan usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten termasuk dalam kategori tinggi dan sudah berjalan dengan baik. Hal ini dapat dilihat dari berbagai aspek, yakni pengelolaan sumber daya manusia, pengelolaan keuangan, pengelolaan produksi dan pengelolaan pemasaran.

Hal ini dapat dijadikan masukan bagi para pemilik usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten untuk menentukan kebijaksanaan yang lebih baik lagi dalam rangka pengelolaan bagi usahanya.

C. SARAN-SARAN

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat diberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Bagi para pengusaha konveksi hendaknya senantiasa meningkatkan kemampuan keterampilan maupun manajerialnya agar dalam mengelola

usahanya lebih terarah. Dengan pengelolaan usaha yang lebih terarah akan memudahkan dalam menjalankan usaha untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

2. Pengelolaan sumber daya manusia pada usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten perlu ditingkatkan lagi dengan menempatkan sumber daya yang ada sesuai dengan keahlian atau kemampuannya masing-masing, diatasi dengan cara memberikan penyuluhan, pelatihan tentang pengelolaan usaha konveksi yang diadakan oleh lembaga-lembaga pemerintahan maupun lembaga kemasyarakatan; dibuat struktur organisasi agar pembagian tugas lebih terarah, lebih memanfaatkan media-media yang ada untuk mencari tenaga kerja.
3. Pengelolaan keuangan pada usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten perlu ditingkatkan lagi dengan mencatat pengeluaran atau pemasukan dalam buku khusus, setiap transaksi memberikan nota, tidak merasa malu untuk meminjam modal dari bank.
4. Pengelolaan produksi pada usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten perlu ditingkatkan lagi dengan merencanakan bahan maupun peralatan sebelum proses produksi berjalan, pengontrolan proses produksi merupakan tanggung jawab bersama, sebaiknya antara proses produksi dan tempat penyimpanan hasil produksi yang sudah jadi adalah terpisah.
5. Pengelolaan pemasaran pada usaha konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten perlu ditingkatkan lagi dengan memperluas jaringan di

dunia usaha agar konsumen semakin banyak lagi, memanfaatkan media-media yang ada untuk promosi.

DAFTAR PUSTAKA

- Arthur J. Keown, dkk. 2001. *Manajemen Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat
- Basu Swasta Dharmesta dan T. Hani Handoko. 1997. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: BPFE
- Chuck Williams. 2001. *Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat
- Edy Sukarno. 2000. *Sistem Pengendalian Manajemen*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama
- Heidjrachman Ranupandojo. 1996. *Teori Dan Konsep Manajemen*. Yogyakarta: UPP-AMP YKPN
- Panglaykim. J dan Drs. Hazil Tanzil. 1991. *Manajemen Suatu Pengantar*. Jakarta: Ghalia Indonesia
- James A. F. Stoner. 1994. *Manajemen*. Jakarta: Erlangga
- Kasmir, S. E, M. M. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada
- Kiswanti. 2004. Pengelolaan Usaha Modiste di Kecamatan Bantul Kabupaten Bantul. Tahun Ajaran 2004/2005. *Skripsi*. Yogyakarta: FT UNY
- Mardalis. 2003. *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*. Jakarta: Bumi Aksara
- Mutiara S. Panggabean, M. E. 2002. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Ghalia Indonesia
- Radiosunu. 1998. *Manajemen Pemasaran Suatu Pendekatan Analisis*. Yogyakarta: BPFE
- Rambat Lupiyoadi. 2001. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Salemba Empat
- Ronald Nangoi. 1994. *Pengembangan Produksi dan Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Saifuddin Azwar. 2000. *Reliabilitas dan Validitas*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar Offset
- Setyo Wiyono. 2008. *Konveksi Wedi*. (<http://www.google.com>) diakses 2 Desember 2007

- Sri Sudaryati, dkk. 1995. *Pendidikan Konsumen*. Yogyakarta: FPTK IKIP Yogyakarta
- Sri Wening dan Sicilia Savitri. 1994. *Dasar Pengelolaan Usaha Busana*. Yogyakarta: FPTK IKIP Yogyakarta
- Sugiyono. 2005. *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta
- , 2007. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta
- Suharsimi Arikunto. 1999. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta
- Suhatmi Hardyastuti dan Bambang Hidayana. 1991. *Pekerja Wanita Pada Industri Rumah Tangga Sandang Di Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta*. Yogyakarta: Pusat Penelitian Kependudukan UGM
- Sukanto Reksohadiprojo, M. Com. 2000. *Dasar-Dasar Manajemen*. Yogyakarta: BPFE
- Suryana, M. Si, Dr. 2001. *Kewirausahaan*. Jakarta: Salemba Empat
- Sutrisno Hadi M. A. 1981. *Metodologi Research Jilid II*. Yogyakarta: YPFP UGM Yogyakarta
- , 1987. *Metodologi Research Jilid III*. Yogyakarta: YPFP UGM Yogyakarta
- Syafri Mangkuprawira, Ir. Tb. 2003. *Manajemen Sumber Daya Manusia Strategik*. Jakarta: Ghalia Indah
- Hani Handoko. T. 2001. *Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: BPFE
- , 2003. *Manajemen*. Yogyakarta. Yogyakarta: BPFE
- Tanri Abeng, dkk. 1987. *Manajemen Dalam Perspektif*. Yogyakarta: BPFE
- Wartini. 2003. *Pengelolaan Usaha Salon di Jalan Gejayan Sleman Yogyakarta. Tahun Ajaran 2003/2004. Skripsi*. Yogyakarta: FT UNY

LAMPIRAN

LAMPIRAN I

ANGKET PENELITIAN

Kepada Yth:

Bpk/Ibu Pimpinan Konveksi

Di Kecamatan Wedi

Di tengah kesibukan Bapak/Ibu pada saat ini, perkenankanlah kami mohon Bapak/Ibu untuk dapat meluangkan waktu sejenak guna mengisi daftar pertanyaan yang kami lampirkan.

Angket ini bukan merupakan suatu test. Untuk itu kami mohon Bapak/ Ibu untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan dengan lengkap sesuai dengan keadaan Bapak/ Ibu yang sebenarnya tanpa dipengaruhi oleh siapapun.

Apabila kami memperoleh jawaban-jawaban yang sesuai dengan keadaan Bapak/Ibu maka kami memperoleh informasi yang sangat berharga dan sangat kami butuhkan sebagai sarana menyusun tugas akhir skripsi saya yang berjudul "Pengelolaan Usaha Konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten".

Atas kesediaan Bapak/Ibu mengisi angket berikut, kami mengucapkan terima kasih. Besar harapan kami agar dapat menerima kembali angket ini dalam waktu singkat.

Yogyakarta, Februari 2008

Peneliti

Erny Lindhawati

DAFTAR PERTANYAAN ANGKET

A. Identitas Responden

1. Nama Konveksi :
2. Nama pemilik :
3. Alamat :
4. Pendidikan terakhir :
5. Jumlah Tenaga Kerja :

B. Pengelolaan Usaha Konveksi Di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten

Petunjuk : Mohon diisi dengan member tanda check list () pada jawaban

yang tersedia dengan keadaan yang sesungguhnya.

Keterangan: = Ya

- = Tidak

Sub Variabel	No	Pertanyaan	Ya	Tidak
Pengelolaan SDM	1	Industri konveksi membuat peramalan dalam merekrut karyawan untuk waktu-waktu yang akan datang		
	2	Industri konveksi menentukan syarat-syarat yang harus dimiliki oleh calon karyawan		
	3	Calon karyawan melamar pekerjaan berdasarkan iklan yang mereka ketahui		
	4	Industri konveksi mendapatkan karyawan berdasarkan rekomendasi dari orang lain		
	5	Seleksi yang dilakukan industri konveksi dalam memperoleh tenaga kerja adalah dengan tes wawancara		

	6	Seleksi yang dilakukan industri konveksi dalam memperoleh tenaga kerja adalah dengan tes praktik keterampilan		
	7	Pemimpin jalannya usaha konveksi ini adalah saya sendiri		
	8	Dalam industri konveksi, pembagian tugas terbentuk dalam struktur organisasi		
	9	Karyawan di industri konveksi ini bekerja sesuai dengan jam kerja		
	10	Jam kerja pada industri konveksi ini \pm 8 jam		
	11	Upah karyawan yang diterapkan pada industri konveksi ini berdasarkan sistem borongan		
	12	Upah karyawan yang diterapkan pada industri konveksi ini berdasarkan sistem harian		
	13	Industri konveksi ini memberikan kompensasi atau bonus terhadap karyawan yang memiliki prestasi kerja baik		
	14	Industri konveksi ini memberikan kesempatan kepada karyawan untuk meningkatkan kemampuannya masing-masing, seperti pelatihan-pelatihan, kursus dsb		
	15	Tenaga kerja pada industri konveksi ini diberikan kesempatan untuk memperdalam <i>skill</i> yang dimiliki dengan mengikuti seminar kewirausahaan dsb		
	16	Saya mengontrol kehadiran karyawan dengan melihat presensi		
	17	Saya mengontrol kehadiran karyawan dengan melihat langsung		

	18	Saya mengawasi kinerja karyawan berdasarkan hasil pekerjaannya		
Pengelolaan Keuangan	19	Modal usaha pada industri konveksi ini berasal dari pribadi		
	20	Modal usaha pada industri konveksi ini berasal dari pinjaman bank		
	21	Industri konveksi ini melakukan peminjaman uang untuk modal usaha		
	22	Pencatatan keuangan pada industri konveksi ini dilakukan oleh saya sendiri		
	23	Belanja untuk pengadaan bahan-bahan produksi pada industri konveksi ini dilakukan secara partai besar		
	24	Industri konveksi ini hanya berbelanja sesuai kebutuhan saat itu		
	25	Industri konveksi ini melakukan pencatatan pesanan dari konsumen ke dalam buku khusus		
	26	Industri konveksi ini melakukan pencatatan sirkulasi keuangan harian		
	27	Industri konveksi ini memberikan nota kepada konsumen setiap terjadi transaksi		
	28	Saya melakukan pengontrolan keuangan sendiri		
	29	Pengawasan keuangan pada industri konveksi ini dilakukan seminggu sekali		
Pengelolaan Produksi	30	Sebelum proses produksi berjalan, saya membuat perencanaan waktu, tempat, alur dan jumlah bahan yang diperlukan		
	31	Sebelum proses produksi berjalan, saya membuat perencanaan peralatan		

	32	Perencanaan produksi dilakukan setiap awal proses produksi		
	33	Proses produksi ini membutuhkan bantuan orang lain		
	34	Pelaksanaan proses produksi menjadi satu dengan tempat menyimpan produk yang sudah jadi		
	35	Pelaksanaan proses produksi berada di tempat khusus		
	36	Produk-produk yang sudah jadi disimpan di tempat khusus		
	37	Produk-produk yang sudah jadi disimpan menjadi satu dengan kegiatan produksi		
	38	Saya melakukan pengawasan terhadap keadaan peralatan dan bahan		
	39	Hasil produksi yang sudah selesai pada industri konveksi ini adalah diseterika secara rapi		
	40	Hasil produksi yang sudah selesai pada industri konveksi ini adalah dikemas dengan rapi		
Pengelolaan Pemasaran	41	Saya memilih lokasi pemasaran strategis bagi produk-produk industri konveksi ini		
	42	Saya merencanakan sasaran/segmen pasar bagi usaha konveksi ini		
	43	Sasaran yang saya tuju cukup layak bagi produk industri konveksi ini		
	44	Saya melakukan pengamatan terhadap perkembangan usaha konveksi di tempat lain		
	45	Saya melakukan pengamatan terhadap produksi yang dihasilkan industri konveksi lain		
	46	Perencanaan pemasaran dimulai ketika saya		

		belum memulai usaha ini (seawal mungkin)		
	47	Saya dibantu orang lain dalam memasarkan produk		
	48	Saya dibantu orang lain dalam mengantarkan produk		
	49	Industri konveksi ini melakukan promosi untuk mendapatkan pelanggan		
	50	Industri konveksi ini mempromosikan usaha dengan sistem <i>gethok tular</i>		
	51	Industri konveksi ini memberikan pelayanan yang baik untuk mendapatkan konsumen		
	52	Industri konveksi ini memberikan harga yang lebih murah daripada di tempat lain		
	53	Pengontrolan terhadap pemasaran saya lakukan sendiri		
	54	Ada orang lain yang bertugas mengontrol pemasaran pada industri konveksi ini		
	55	Saya mencatat frekuensi order dari setiap konsumen		
	56	Pengontrolan pemasaran dilakukan tiap minggu sekali		

LAMPIRAN II

DAFTAR RESPONDEN

DAFTAR RESPONDEN
”PENGELOLAAN USAHA KONVEKSI
DI KECAMATAN WEDI KABUPATEN KLATEN”

N O	NAMA KONVEKSI	PEMILIK	ALAMAT
1	WAHYU COLLECTION	H. SURODAL	PANDES
2	WANTED T-SHIRT	FAJAR SURYO. K	PANDES
3	KSR KONVEKSI	RAHARJO	PANDES
4	SEIZE THE DAY	FX. HERI PURWANTO	PANDES
5	HIKARU PRODUCTION	ISMET A & M. ALI	PANDES
6	ANNISA	WAHYU	KALITENGAH
7	ISSAKU IKKI	TARMIDI	KALITENGAH
8	UD MENTARI	Ir. GIAN TO	KALITENGAH
9	WENNY	JUMINO WIGNYO. S	KALITENGAH
10	NECIS KONVEKSI	KAWIT	KALITENGAH
11	EKO	SUKARNO	KALITENGAH
12	DAMAR ASRI	JULY WINANTO	KALITENGAH
13	TUNAS MEKAR	NANA SUNARNI	KALITENGAH
14	MARIZA	Hj. TRIYANI	KALITENGAH
15	SONY KONVEKSI	MARTANTA	KALITENGAH
16	DEDI	SARWOTO	KALITENGAH
17	CADAHA CRAFT	TRI RAHARJO	KALITENGAH
18	SUPER USA	KAHUDI	KALITENGAH
19	TANTIK	SUGITO	KALITENGAH
20	RUDI COLLECTION	HERYBERTUS SRIYANTO	KALITENGAH
21	ASRI	RATMONO	KALITENGAH
22	RAHAYU COLLECTION	SARJUNI	KALITENGAH
23	PULUNG MANUNGGAL	TOTOK DARYANTO	KALITENGAH
24	INDAH	DALIMIN	KALITENGAH
25	RIDERS	WARDOYO	KALITENGAH
26	ULYA COLLECTION	WARTOMO	KALITENGAH
27	ANDI CONVECTION	SUGENG	KALITENGAH
28	IKHSAN	NGADINO	KALITENGAH
29	BAYU PUTRA	ISTIONO DWIJO. S	KALITENGAH
30	NN	NN	KALITENGAH
31	LUKKI	H. HARJANTO	KALITENGAH
32	RAHARJA	KUSWARDIYANTO	KALITENGAH

**DAFTAR PENDIDIKAN DAN JUMLAH TENAGA KERJA
PENGUSAHA KONVEKSI DI KECAMATAN WEDI
KABUPATEN KLATEN”**

RESPONDEN	PENDIDIKAN TERAKHIR	JUMLAH TENAGA KERJA
1	SMP	35
2	SLTA	15
3	SLTA	9
4	PT	6
5	STM	2
6	PT	5
7	SMA	10
8	PT	20
9	SD	5
10	SD	6
11	STM	13
12	PT	20
13	SMA	15
14	SLTA	10
15	SMA	21
16	SD	6
17	SMA	10
18	SD	11
19	SD	6
20	SMA	16
21	SD	5
22	SMP	8
23	SD	20
24	SD	5
25	SMA	30
26	STM	10
27	SMP	8
28	SD	10
29	SD	3
30	SMA	10
31	SLTA	25
32	PT	18

LAMPIRAN III
MEAN, MEDIAN, MODUS
STANDAR DEVIASI DAN
DISTRIBUSI FREKUENSI

1. Proses perhitungan tabel distribusi frekuensi, mean, median, modus dan standar deviasi pengelolaan usaha konveksi di kecamatan Wedi kabupaten Klaten.

a. Perhitungan Interval Kelas

1. Jumlah interval kelas

$$\begin{aligned}K &= 1 + (3,3). \log N \\&= 1 + (3,3). \log 32 \\&= 1 + (3,3).(1,5) \\&= 1 + 4,95 \\&= 5,95 \text{ dibulatkan menjadi } 6\end{aligned}$$

2. Menghitung rentang interval

$$\begin{aligned}R &= \text{Skor terbesar} - \text{skor terkecil} \\&= 51 - 32 \\&= 19\end{aligned}$$

3. Menghitung panjang interval

$$P = \frac{R}{K}$$

$$P = \frac{19}{6}$$

$$P = 3,16 \text{ dibulatkan menjadi } 3$$

b. Tabel distribusi frekuensi

No	Interval Kelas	f	x_1	f. x_1	$x_1 - \bar{x}$	$(x_1 - \bar{x})^2$	$f(x_1 - \bar{x})^2$	f%
1	30 – 33	3	31,5	94,5	-10,87	118,27	354,81	9,37%
2	34 – 37	4	35,5	142	-6,87	47,27	189,08	12,5%
3	38 – 41	2	39,5	79	-2,87	8,27	16,54	6,25%
4	42 – 45	15	43,5	652,5	1,12	1,27	19,05	46,88%
5	46 – 49	6	47,5	285	5,12	26,27	157,62	18,75%
6	50 – 53	2	51,5	103	9,12	83,27	166,54	6,25%
Jumlah		32		1356			903,64	100%

Keterangan perhitungan tabel:

f : frekuensi

x_1 : batas bawah kelas interval + batas atas kelas interval
2

Misalnya pada kelas interval ke 1 : $\frac{30 + 33}{2}$

: 31,5

f% : $\frac{f}{N} \times 100\%$

c. Mean (\bar{x}) : $\left[\frac{\sum f \cdot x_1}{N} \right]$

: $\left[\frac{1356}{32} \right]$

: 42,37

$$\begin{aligned}
 \text{d. Median} & : b + p \left[\frac{\frac{1}{2}N - F}{f} \right] \\
 & : 45,5 + 3 \left[\frac{\frac{1}{2}.32 - 24}{15} \right] \\
 & : 45,5 + 3 \left[\frac{16 - 24}{15} \right] \\
 & : 45,5 + 3 \left[\frac{-8}{15} \right] \\
 & : 45,5 + 3[-0,53] \\
 & : 45,5 - 1,59 \\
 & : 43,91
 \end{aligned}$$

Keterangan :

Setengah dari seluruh data yaitu $(\frac{1}{2} \times 32) = 16$, jadi median akan terletak pada interval ke empat, karena sampai pada interval tersebut jumlah frekuensi sudah lebih dari setengah jumlah data. Dengan demikian pada interval ke empat merupakan kelas median dengan rincian sebagai berikut:

$$\text{Batas bawah (b)} : 46 - 0,5 = 45,5$$

$$\text{Panjang kelas median (p)} : 3$$

$$\text{Frekuensi (f)} : 15$$

$$F \quad 3+4+2+15 : 24$$

$$\begin{aligned}
 \text{e. Modus (Mo)} & : b + p \left[\frac{b_1}{b_1 + b_2} \right] \\
 & : 41,5 + 3 \left[\frac{13}{13 + 9} \right] \\
 & : 41,5 + 3 \left[\frac{13}{22} \right] \\
 & : 41,5 + 3[0,59] \\
 & : 41,5 + 1,77 \\
 & : 43,27
 \end{aligned}$$

Keterangan :

a. Klas modus : klas ke empat (f nya terbesar yaitu 15)

b. b : $42 - 0,5 = 41,5$

c. b1 : $15 - 2 = 13$

d. b2 : $15 - 6 = 9$

$$\begin{aligned}
 \text{f. Standar Deviasi (SD)} & : \sqrt{\frac{\sum f.(x_1 - \bar{x})^2}{N - 1}} \\
 & : \sqrt{\frac{903,5}{32 - 1}} \\
 & : \sqrt{\frac{903,5}{31}} \\
 & : \sqrt{29,14} \\
 & : 5,4
 \end{aligned}$$

2. Proses perhitungan tabel distribusi frekuensi, mean, median, modus dan standar deviasi pengelolaan sumber daya manusia pada pengelolaan usaha konveksi di kecamatan Wedi kabupaten Klaten.

a. Perhitungan Interval Kelas

1. Jumlah interval kelas

$$\begin{aligned}K &= 1 + (3,3). \log N \\&= 1 + (3,3). \log 32 \\&= 1 + (3,3).(1,5) \\&= 1 + 4,95 \\&= 5,95 \text{ dibulatkan menjadi } 6\end{aligned}$$

2. Menghitung rentang interval

$$\begin{aligned}R &= \text{Skor terbesar} - \text{Skor terkecil} \\&= 16 - 7 \\&= 9\end{aligned}$$

3. Menghitung panjang interval

$$P = \frac{R}{K}$$

$$P = \frac{9}{16}$$

$$P = 1,5 \text{ dibulatkan menjadi } 2$$

b. Tabel distribusi frekuensi

No	Interval Kelas	f	x_1	f. x_1	$x_1 - \bar{x}$	$(x_1 - \bar{x})^2$	f($x_1 - \bar{x})^2$	f%
1	1 – 3	0	2	0	-10,75	115,56	0	0
2	4 – 6	0	5	0	-7,75	60,06	0	0
3	7 – 9	4	8	32	-4,75	22,56	90,25	12,5%
4	10 – 12	13	11	143	1,75	3,06	39,81	40,63%
5	13 – 15	11	15	165	1,25	1,56	17,18	34,37%
6	16 – 18	4	17	68	4,25	18,06	72,25	12,5%
Jumlah		32		408			202,31	100%

Keterangan perhitungan tabel:

f : frekuensi

x_1 : batas bawah kelas interval + batas atas kelas interval
2

Misalnya pada kelas interval ke 1 : $\frac{1+3}{2}$

: 2

f% : $\frac{f}{N} \times 100\%$

c. Mean (\bar{x}) : $\left[\frac{\sum f.x_1}{N} \right]$

: $\left[\frac{408}{32} \right]$

: 12,75

$$\begin{aligned}
 \text{d. Median} & : b + p \left[\frac{\frac{1}{2}N - F}{f} \right] \\
 & : 12,5 + 2 \left[\frac{\frac{1}{2} \cdot 32 - 17}{13} \right] \\
 & : 12,5 + 2 \left[\frac{-1}{13} \right] \\
 & : 12,5 + 2[-0,07] \\
 & : 12,5 - 0,14 \\
 & : 12,36
 \end{aligned}$$

Keterangan :

Setengah dari seluruh data yaitu $(\frac{1}{2} \times 32) = 16$, jadi median akan terletak pada interval ke empat, karena sampai pada interval tersebut jumlah frekuensi sudah lebih dari setengah jumlah data. Dengan demikian pada interval ke empat merupakan kelas median dengan rincian sebagai berikut:

$$\text{Batas bawah (b)} : 13 - 0,5 = 12,5$$

$$\text{Panjang kelas median (p)} : 2$$

$$\text{Frekuensi (f)} : 13$$

$$F \quad 0+0+4+13 : 17$$

$$\begin{aligned}
 \text{e. Modus (Mo)} & : b + p \left[\frac{b_1}{b_1 + b_2} \right] \\
 & : 9,5 + 3 \left[\frac{9}{9 + 2} \right] \\
 & : 9,5 + 3 \left[\frac{9}{11} \right] \\
 & : 9,5 + 3 \cdot [0,81] \\
 & : 9,5 + 2,43 \\
 & : 11,93
 \end{aligned}$$

Keterangan :

- a. Klas modus : klas ke empat (f nya terbesar yaitu 13)
- b. b : $10 - 0,5 = 9,5$
- c. b1 : $13 - 4 = 9$
- d. b2 : $13 - 11 = 2$

$$\text{f. Standar Deviasi (SD)} : \sqrt{\frac{\sum f \cdot (x_1 - \bar{x})^2}{N - 1}}$$

$$: \sqrt{\frac{202,31}{32 - 1}}$$

$$: \sqrt{\frac{202,31}{31}}$$

$$: \sqrt{6,53}$$

$$: 2,56$$

3. Proses perhitungan tabel distribusi frekuensi, mean, median, modus dan standar deviasi pengelolaan keuangan pada pengelolaan usaha konveksi di kecamatan Wedi kabupaten Klaten.

a. Perhitungan Interval Kelas

1. Jumlah interval kelas

$$\begin{aligned}K &= 1 + (3,3). \log N \\&= 1 + (3,3). \log 32 \\&= 1 + (3,3).(1,5) \\&= 1 + 4,95 \\&= 5,95 \text{ dibulatkan menjadi } 6\end{aligned}$$

2. Menghitung rentang interval

$$\begin{aligned}R &= \text{Skor terbesar} - \text{skor terkecil} \\&= 10 - 4 \\&= 6\end{aligned}$$

3. Menghitung panjang interval

$$P = \frac{R}{K}$$

$$P = \frac{6}{6}$$

$$P = 1$$

b. Tabel distribusi frekuensi

No	Interval Kelas	f	x_1	f. x_1	$x_1 - \bar{x}$	$(x_1 - \bar{x})^2$	$f(x_1 - \bar{x})^2$	f%
1	1 - 2	0	1,5	0	-6,87	47,27	0	0
2	3 - 4	1	3,5	3,5	-4,87	23,77	23,77	3,12%
3	5 - 6	2	5,5	11	-2,87	8,27	16,54	6,25%
4	7 - 8	11	7,5	82,5	-0,87	0,77	8,47	34,38%
5	9 - 10	18	9,5	171	1,12	1,27	22,86	56,25%
6	11 - 12	0	11,5	0	3,12	9,77	0	0
Jumlah		32		268			71,64	100%

Keterangan perhitungan tabel:

f : frekuensi

x_1 : batas bawah kelas interval + batas atas kelas interval
2

Misalnya pada kelas interval ke 1 : $\frac{1+2}{2}$

: 1,5

f% : $\frac{f}{N} \times 100\%$

c. Mean (\bar{x}) : $\left[\frac{\sum f \cdot x_1}{N} \right]$

: $\left[\frac{268}{32} \right]$

: 8,37

$$\begin{aligned}
 \text{d. Median} & : b + p \left[\frac{\frac{1}{2}N - F}{f} \right] \\
 & : 10,5 + 1 \left[\frac{\frac{1}{2} \cdot 32 - 32}{18} \right] \\
 & : 10,5 + 1 \left[\frac{-16}{18} \right] \\
 & : 10,5 + 1 [-0,89] \\
 & : 10,5 - 0,89 \\
 & : 9,61
 \end{aligned}$$

Keterangan :

Setengah dari seluruh data yaitu $(\frac{1}{2} \times 32) = 16$, jadi median akan terletak pada interval ke lima, karena sampai pada interval tersebut jumlah frekuensi sudah lebih dari setengah jumlah data. Dengan demikian pada interval ke lima merupakan kelas median dengan rincian sebagai berikut:

$$\text{Batas bawah (b)} : 11 - 0,5 = 10,5$$

$$\text{Panjang kelas median (p)} : 1$$

$$\text{Frekuensi (f)} : 18$$

$$F \quad 1+2+11+18 : 32$$

$$\begin{aligned}
 \text{e. Modus (Mo)} & : b + p \left[\frac{b_1}{b_1 + b_2} \right] \\
 & : 8,5 + 1 \left[\frac{7}{7 + 18} \right] \\
 & : 8,5 + 1 \left[\frac{7}{25} \right] \\
 & : 8,5 + 1 [0,28] \\
 & : 8,5 + 0,28 \\
 & : 8,78
 \end{aligned}$$

Keterangan :

- a. Klas modus : klas ke lima (f nya terbesar yaitu 18)
- b. b : $9 - 0,5 = 8,5$
- c. b1 : $18 - 11 = 7$
- d. b2 : $18 - 0 = 18$

$$\text{f. Standar Deviasi (SD)} : \sqrt{\frac{\sum f.(x_1 - \bar{x})^2}{N - 1}}$$

$$: \sqrt{\frac{71,64}{32 - 1}}$$

$$: \sqrt{\frac{71,64}{31}}$$

$$: \sqrt{2,31}$$

$$: 1,52$$

4. Proses perhitungan tabel distribusi frekuensi, mean, median, modus dan standar deviasi pengelolaan produksi pada pengelolaan usaha konveksi di kecamatan Wedi kabupaten Klaten.

a. Perhitungan Interval Kelas

1. Jumlah interval kelas

$$\begin{aligned}K &= 1 + (3,3). \log N \\&= 1 + (3,3). \log 32 \\&= 1 + (3,3).(1,5) \\&= 1 + 4,95 \\&= 5,95 \text{ dibulatkan menjadi } 6\end{aligned}$$

2. Menghitung rentang interval

$$\begin{aligned}R &= \text{Skor terbesar} - \text{skor terkecil} \\&= 9 - 6 \\&= 3\end{aligned}$$

3. Menghitung panjang interval

$$P = \frac{R}{K}$$

$$P = \frac{3}{6}$$

$$P = 0,5 \text{ dibulatkan menjadi } 1$$

b. Tabel distribusi frekuensi

No	Interval Kelas	f	x_1	f. x_1	$x_1 - \bar{x}$	$(x_1 - \bar{x})^2$	$f(x_1 - \bar{x})^2$	f%
1	2 – 3	0	2,5	0	-5,75	33,06	0	0
2	4–5	0	4,5	0	-3,75	14,06	0	0
3	6 – 7	4	6,5	26	-1,75	3,06	12,24	12,5%
4	8– 9	28	8,5	238	0,25	0,06	1,68	87,5%
5	10 – 11	0	10,5	0	2,25	5,06	0	0
6	12– 13	0	12,5	0	4,25	18,06	0	0
Jumlah		32		278			13,92	100%

Keterangan perhitungan tabel:

f : frekuensi

x_1 : batas bawah kelas interval + batas atas kelas interval
2

Misalnya pada kelas interval ke 1 : $\frac{1+2}{2}$

: 1,5

f% : $\frac{f}{N} \times 100\%$

c. Mean (\bar{x}) : $\left[\frac{\sum f \cdot x_1}{N} \right]$

: $\left[\frac{264}{32} \right]$

: 8,25

$$\begin{aligned}
 \text{d. Median} & : b + p \left[\frac{\frac{1}{2}N - F}{f} \right] \\
 & : 9,5 + 1 \left[\frac{\frac{1}{2}.32 - 32}{28} \right] \\
 & : 9,5 + 1 \left[\frac{-16}{28} \right] \\
 & : 9,5 + 1[-0,57] \\
 & : 9,5 - 0,57 \\
 & : 8,93
 \end{aligned}$$

Keterangan :

Setengah dari seluruh data yaitu $(\frac{1}{2} \times 32) = 16$, jadi median akan terletak pada interval ke empat, karena sampai pada interval tersebut jumlah frekuensi sudah lebih dari setengah jumlah data. Dengan demikian pada interval ke empat merupakan kelas median dengan rincian sebagai berikut:

$$\text{Batas bawah (b)} : 10 - 0,5 = 9,5$$

$$\text{Panjang kelas median (p)} : 1$$

$$\text{Frekuensi (f)} : 28$$

$$F \quad 0+0+4+28 : 32$$

$$\begin{aligned}
 \text{e. Modus (Mo)} & : b + p \left[\frac{b_1}{b_1 + b_2} \right] \\
 & : 7,5 + 1 \left[\frac{24}{24 + 28} \right] \\
 & : 7,5 + 1 \left[\frac{24}{52} \right] \\
 & : 7,5 + 1 [0,46] \\
 & : 7,5 + 0,46 \\
 & : 7,96
 \end{aligned}$$

Keterangan :

a. Klas modus : klas ke empat (f nya terbesar yaitu 28)

b. b : $8 - 0,5 = 7,5$

c. b1 : $28 - 4 = 24$

d. b2 : $28 - 0 = 28$

$$\begin{aligned}
 \text{f. Standar Deviasi (SD)} & : \sqrt{\frac{\sum f.(x_1 - \bar{x})^2}{N - 1}} \\
 & : \sqrt{\frac{13,92}{32 - 1}} \\
 & : \sqrt{\frac{13,92}{31}} \\
 & : \sqrt{0,45} \\
 & : 0,67
 \end{aligned}$$

5. Proses perhitungan tabel distribusi frekuensi, mean, median, modus dan standar deviasi pengelolaan pemasaran dan pelayanan pada pengelolaan usaha konveksi di kecamatan Wedi kabupaten Klaten.

a. Perhitungan Interval Kelas

1. Jumlah interval kelas

$$\begin{aligned}K &= 1 + (3,3). \log N \\&= 1 + (3,3). \log 32 \\&= 1 + (3,3).(1,5) \\&= 1 + 4,95 \\&= 5,95 \text{ dibulatkan menjadi } 6\end{aligned}$$

2. Menghitung rentang interval

$$\begin{aligned}R &= \text{Skor terbesar} - \text{skor terkecil} \\&= 16 - 9 \\&= 7\end{aligned}$$

3. Menghitung panjang interval

$$P = \frac{R}{K}$$

$$P = \frac{7}{6}$$

$$P = 1,16 \text{ dibulatkan menjadi } 1$$

b. Tabel distribusi frekuensi

No	Interval Kelas	f	x_1	f. x_1	$x_1 - \bar{x}$	$(x_1 - \bar{x})^2$	$f(x_1 - \bar{x})^2$	f%
1	6 – 7	0	6,5	0	-6,5	42,25	0	0
2	8 – 9	2	8,5	17	-4,5	20,25	40,5	6,25%
3	10 – 11	5	10,5	52,5	-2,5	6,25	31,25	15,62%
4	12 – 13	10	12,5	125	-0,5	0,25	2,5	31,25%
5	14 – 15	13	14,5	188,5	1,5	2,25	29,25	40,63%
6	16 – 17	2	16,5	33	3,5	12,25	24,5	6,25%
Jumlah		32		416			128	100%

Keterangan perhitungan tabel:

f : frekuensi

x_1 : batas bawah kelas interval + batas atas kelas interval
2

Misalnya pada kelas interval ke 1 : $\frac{6+7}{2}$

: 6,5

f% : $\frac{f}{N} \times 100\%$

c. Mean (\bar{x}) : $\left[\frac{\sum f \cdot x_1}{N} \right]$

: $\left[\frac{416}{32} \right]$

: 13

$$\begin{aligned}
\text{d. Median} & : b + p \left[\frac{\frac{1}{2}N - F}{f} \right] \\
& : 13,5 + 1 \left[\frac{\frac{1}{2} \cdot 32 - 17}{10} \right] \\
& : 13,5 + 1 \left[\frac{16 - 17}{10} \right] \\
& : 13,5 + 1 \left[\frac{-1}{10} \right] \\
& : 13,5 + 1 [-0,1] \\
& : 13,5 - 0,1 \\
& : 13,4
\end{aligned}$$

Keterangan :

Setengah dari seluruh data yaitu $(\frac{1}{2} \times 32) = 16$, jadi median akan terletak pada interval ke empat, karena sampai pada interval tersebut jumlah frekuensi sudah lebih dari setengah jumlah data. Dengan demikian pada interval ke empat merupakan kelas median dengan rincian sebagai berikut:

$$\text{Batas bawah (b)} : 14 - 0,5 = 13,5$$

$$\text{Panjang kelas median (p)} : 1$$

$$\text{Frekuensi (f)} : 10$$

$$F \quad 0+2+5+10 : 17$$

$$\begin{aligned}
 \text{e. Modus (Mo)} & : b + p \left[\frac{b_1}{b_1 + b_2} \right] \\
 & : 13,5 + 1 \left[\frac{3}{3+11} \right] \\
 & : 13,5 + 1 \left[\frac{3}{14} \right] \\
 & : 13,5 + 1 [0,21] \\
 & : 13,5 + 0,21 \\
 & : 13,71
 \end{aligned}$$

Keterangan :

a. Klas modus : klas ke lima (f nya terbesar yaitu 13)

b. b : $14 - 0,5 = 13,5$

c. b1 : $13 - 10 = 3$

d. b2 : $13 - 2 = 11$

$$\begin{aligned}
 \text{f. Standar Deviasi (SD)} & : \sqrt{\frac{\sum f.(x_1 - \bar{x})^2}{N-1}} \\
 & : \sqrt{\frac{128}{32-1}} \\
 & : \sqrt{\frac{128}{31}} \\
 & : \sqrt{4,13} \\
 & : 2,03
 \end{aligned}$$

Keterangan :

Median : Nilai tengah

P : Panjang interval

N : Jumlah responden

F : Jumlah frekuensi pada kelas median

Modus : Frekuensi yang paling banyak muncul

b : Batas bawah interval yang ada pada kelas modus

p : Panjang interval

b1 : Frekuensi pada kelas modus dikurangi frekuensi sebelum kelas
modus

b2 : Frekuensi pada kelas modus dikurangi frekuensi sesudah kelas
modus

1. Perhitungan analisis data pengelolaan usaha konveksi di kecamatan Wedi kabupaten Klaten.

Sangat Tinggi : Di atas $M + 1,5 SD$

: $> 42,37 + 1,5 (5,4)$

: $> 42,37 + 8,1$

: $> 50,47$

Tinggi : $M \text{ s/d } M + 1,5 SD$

: $42,37 \text{ s/d } 42,37 + 1,5 (5,4)$

: $42,37 \text{ s/d } 42,37 + 8,1$

: $42,37 \text{ s/d } 50,47$

Sedang : $M - 1,5 SD \text{ s/d } M$

: $42,37 - 1,5 (5,4) \text{ s/d } 42,37$

: $42,37 - 8,1 \text{ s/d } 42,37$

: $34,27 \text{ s/d } 42,37$

Rendah : Di bawah $M - 1,5 SD$

: $< 42,37 - 1,5 (5,4)$

: $< 42,37 - 8,1$

: $< 34,27$

Berdasarkan perhitungan di atas, kategori pengelolaan usaha konveksi di kecamatan Wedi kabupaten Klaten adalah sebagai berikut:

Tabel. Kategori Kecenderungan Pengelolaan Usaha Konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten.

No	Kategori	Rentang	Jumlah	Prosentase (%)
1	Sangat Tinggi	> 50	1	3,12%
2	Tinggi	43 s/d 50	20	62,5%
3	Sedang	34 s/d 42	8	25%
4	Rendah	< 34	3	9,38%
Jumlah			32	100%

2. Perhitungan analisis data pengelolaan sumber daya manusia pada pengelolaan usaha konveksi di kecamatan Wedi kabupaten Klaten.

Sangat Tinggi	: Di atas $M + 1,5 SD$: $> 12,75 + 1,5 (2,56)$: $> 12,75 + 3,84$: $> 16,59$
Tinggi	: $M \text{ s/d } M + 1,5 SD$: $12,75 \text{ s/d } 12,75 + 1,5 (2,56)$: $12,75 \text{ s/d } 12,75 + 3,84$: $12,75 \text{ s/d } 16,59$
Sedang	: $M - 1,5 SD \text{ s/d } M$: $12,75 - 1,5 (2,56) \text{ s/d } 12,75$: $12,75 - 3,84 \text{ s/d } 12,75$: $8,91 \text{ s/d } 12,75$
Rendah	: Di bawah $M - 1,5 SD$: $< 12,75 - 1,5 (2,56)$: $< 12,75 - 3,84$: $< 8,91$

Berdasarkan perhitungan di atas, kategori pengelolaan sumber daya manusia pada pengelolaan usaha konveksi di kecamatan Wedi kabupaten Klaten adalah sebagai berikut:

Tabel. Kategori Kecenderungan Pengelolaan Sumber Daya Manusia pada Pengelolaan Usaha Konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten.

No	Kategori	Rentang	Jumlah	Prosentase (%)
1	Sangat Tinggi	> 16	0	0
2	Tinggi	13 s/d 16	15	46,87%
3	Sedang	9 s/d 12	14	43,75%
4	Rendah	< 9	3	9,38
Jumlah			32	100%

3. Perhitungan analisis data pengelolaan keuangan pada pengelolaan usaha konveksi di kecamatan Wedi kabupaten Klaten.

Sangat Tinggi	: Di atas $M + 1,5 SD$: $> 8,37 + 1,5 (1,52)$: $> 8,37 + 2,28$: $> 10,65$
Tinggi	: $M \text{ s/d } M + 1,5 SD$: $8,37 \text{ s/d } 8,37 + 1,5 (1,52)$: $8,37 \text{ s/d } 8,37 + 2,28$: $8,37 \text{ s/d } 10,65$
Sedang	: $M - 1,5 SD \text{ s/d } M$: $8,37 - 1,5 (1,52) \text{ s/d } 8,37$: $8,37 - 2,28 \text{ s/d } 8,37$: $6,09 \text{ s/d } 8,37$
Rendah	: Di bawah $M - 1,5 SD$: $< 8,37 - 1,5 (1,52)$: $< 8,37 - 2,28$: $< 6,09$

Berdasarkan perhitungan di atas, kategori pengelolaan keuangan pada pengelolaan usaha konveksi di kecamatan Wedi kabupaten Klaten adalah sebagai berikut:

Tabel. Kategori Kecenderungan Pengelolaan Keuangan pada Pengelolaan Usaha Konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten.

No	Kategori	Rentang	Jumlah	Prosentase (%)
1	Sangat Tinggi	> 11	0	0
2	Tinggi	$9 \text{ s/d } 11$	18	56,25%
3	Sedang	$6 \text{ s/d } 8$	13	40,62%
4	Rendah	< 6	1	3,13%
Jumlah			32	100%

4. Perhitungan analisis data pengelolaan produksi pada pengelolaan usaha konveksi di kecamatan Wedi kabupaten Klaten.

Sangat Tinggi : Di atas $M + 1,5 SD$
: $> 8,25 + 1,5 (0,67)$
: $> 8,25 + 1,01$
: $> 9,26$

Tinggi : $M \text{ s/d } M + 1,5 SD$
: $8,25 \text{ s/d } 8,25 + 1,5 (0,67)$
: $8,25 \text{ s/d } 8,25 + 1,01$
: $8,25 \text{ s/d } 9,26$

Sedang : $M - 1,5 SD \text{ s/d } M$
: $8,25 - 1,5 (0,67) \text{ s/d } 8,25$
: $8,25 - 1,01 \text{ s/d } 8,25$
: $7,24 \text{ s/d } 8,25$

Rendah : Di bawah $M - 1,5 SD$
: $< 8,25 - 1,5 (0,67)$
: $< 8,25 - 1,01$
: $< 7,24$

Berdasarkan perhitungan di atas, kategori pengelolaan produksi pada pengelolaan usaha konveksi di kecamatan Wedi kabupaten Klaten adalah sebagai berikut:

Tabel. Kategori Kecenderungan Pengelolaan Produksi pada Pengelolaan Usaha Konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten.

No	Kategori	Rentang	Jumlah	Prosentase (%)
1	Sangat Tinggi	> 10	0	0
2	Tinggi	$9 \text{ s/d } 10$	21	65,62%
3	Sedang	$7 \text{ s/d } 8$	9	28,13%
4	Rendah	< 7	2	6,25%
Jumlah			32	100%

5. Perhitungan analisis data pengelolaan pemasaran pada pengelolaan usaha konveksi di kecamatan Wedi kabupaten Klaten.

Sangat Tinggi : Di atas $M + 1,5 SD$
: $> 13 + 1,5 (2,03)$
: $> 13 + 3,05$
: $> 16,05$

Tinggi : $M \text{ s/d } M + 1,5 SD$
: $13 \text{ s/d } 13 + 1,5 (2,03)$
: $13 \text{ s/d } 13 + 3,05$
: $13 \text{ s/d } 16,05$

Sedang : $M - 1,5 SD \text{ s/d } M$
: $13 - 1,5 (2,03) \text{ s/d } 13$
: $13 - 3,05 \text{ s/d } 13$
: $9,95 \text{ s/d } 13$

Rendah : Di bawah $M - 1,5 SD$
: $< 13 - 1,5 (2,03)$
: $< 13 - 3,05$
: $< 9,95$

Berdasarkan perhitungan di atas, kategori pengelolaan pemasaran dan pelayanan pada pengelolaan usaha konveksi di kecamatan Wedi kabupaten Klaten adalah sebagai berikut:

Tabel. Kategori Kecenderungan Pengelolaan Pemasaran dan Pelayanan pada Pengelolaan Usaha Konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten.

No	Kategori	Rentang	Jumlah	Prosentase (%)
1	Sangat Tinggi	> 16	0	0
2	Tinggi	$14 \text{ s/d } 16$	15	46,87%
3	Sedang	$9 \text{ s/d } 13$	17	53,13%
4	Rendah	< 9	0	0
Jumlah			32	100%

LAMPIRAN IV
TABULASI DATA PENELITIAN

LAMPIRAN V
SURAT IJIN PENELITIAN